

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 4(13) - 2014



ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

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

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

*Ибрагимова И. А.
студент 2к., 1гр.
«Бухгалтерский учет и аудит»*

*Алиева З.Б., к.э.н.
руководитель, доцент
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ОПЕРАЦИИ СБЕРБАНКА РФ

Пассивные операции банков - это операции по формированию собственных ресурсов для проведения кредитных и других активных операций банка. С помощью пассивных операций банки формируют свои ресурсы

Активные операции –это операции по размещению имеющихся у банков ресурсов для получения прибыли и обеспечения ликвидности.

Прибыль и ликвидность – два основополагающих принципа, которые отражают сущность активных операций, присущих банку как коммерческому предприятию, использующему главным образом привлеченные ресурсы. Активные и пассивные операции подобны двум противоположным сторонам диалектического единства. Без пассивных операций невозможны активные операции, а без активных операций становятся бессмысленными пассивные.

Развитие рыночных отношений делает чрезвычайно важным вопрос об операциях коммерческих банков. Сегодня, в условиях развития товарных и финансовых рынков, структура банковской системы усложняется. Идет поиск эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Поэтому сегодня весьма актуально изучение операций банков.

Понятие и сущность пассивных операций, их структура

Определение банка как учреждения, которое аккумулирует свободные денежные средства и размещает их на возвратной основе, позволяет выделять в его деятельности пассивные и активные операции.

В чем заключаются пассивные операции Сбербанка? Прежде всего, конечно, в составлении собственного капитала, который дает первые оборотные средства. Но не в собственном капитале лежит сила банка. Как бы ни был значителен собственный капитал, банк не может им удовлетворяться, деятельность его в таком случае была бы узко ограничена и такое предприятие не было бы банком.

С помощью пассивных операций банки формируют свои ресурсы. Суть их состоит в привлечении различных видов вкладов, получении кредитов от других банков, эмиссии собственных ценных бумаг, а также проведении иных операций, в результате которых увеличиваются банковские ресурсы.

Исторически пассивные операции играли первичную роль по отношению к активам, так как для осуществления активных операций необходимым условием является достаточность ресурсов.

К пассивным операциям относят: образование собственного капитала банка;

прием вкладов (депозитов); открытие и ведение счетов клиентов, в том числе банков-корреспондентов; получение межбанковских кредитов, в том числе централизованных кредитных ресурсов; выпуск собственных ценных бумаг (облигаций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов); евро валютные кредиты.

Сбербанк России осуществляет комплексное банковское обслуживание клиентов в рублях и в иностранной валюте всеми видами банковских операций. Сбербанк предлагает своим клиентам:

- *расчетно-кассовое обслуживание физических лиц
- *расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц в рублях и в валюте;
- *депозитарные операции;
- *кредитование, инвестирование;
- *операции с российскими и иностранными ценными бумагами;
- *открытие и ведение корреспондентских счетов в российских рублях и в иностранной валюте;
- *полное обслуживание внешнеторговых операций;
- *осуществление всех видов международных расчетов (осуществление платежей клиентов через международную систему SWIFT);
- *документарные операции;
- *валютно-обменные операции;
- *выдача и обслуживание международных банковских карт систем Europay Int. И Visa Int., а также собственных микропроцессорных карт АС СБЕРКАРТ и дебетовых карточек с магнитной полосой;
- *трастовые операции (в рублях и иностранной валюте);
- *фьючерсные и форвардные операции;
- * инкассовые операции;
- *операции с драгоценными металлами в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- *предоставление с драгоценными металлами в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- * предоставление услуг по хранению ценностей (сдача в аренду сейфов для хранения различных ценностей);
- * информационно-консультационные услуги.

Тарифы Сбербанка не превышают аналогичные тарифы российских банков. Для клиентов со стабильно высокими объемами операций действует система скидок и льгот.

- расчетно-кассовое обслуживание;
- открытие и закрытие счетов в рублях и иностранной валюте;
- зачисление денежных средств;
- перечисление рублевых денежных средств:
- через расчетную систему Банка России;
- через расчетную систему Сбербанка России.
- перечисление денежных средств в иностранной валюте на счета на территории Российской Федерации и за ее пределами;
- прием и выдача наличных денежных средств;
- осуществление функций агента валютного контроля;
- обслуживание по системе "Клиент – Сбербанк";
- услуги инкассации, доставка денежной наличности, сопровождение с ценностями;
- прием и перечисление на счета юридических лиц платежей физических лиц;
- прием от уполномоченных лиц и перечисление денежных средств на счета юридических лиц;
- информационно-консультационное обслуживание;
- комплексное индивидуальное обслуживание V.I.P.- клиентуры.
- кредитование

Основным направлением кредитной деятельности Сбербанка России является содействие выполнению экономических и социальных программ Правительства Российской Федерации, а также наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей российских и иностранных предприятий в финансовых ресурсах. Проводимая банком кредитная политика строится с учетом конъюнктуры финансового рынка и ориентирована на оптимизацию риска при проведении кредитных операций. Сбербанк России предоставляет юридическим лицам следующие виды финансовых услуг:

- кредиты в российских рублях;
- вексельные кредиты;
- гарантии выполнения клиентом своих финансовых обязательств перед третьими лицами.

Сбербанк России предоставляет кредиты для:

- финансирования коммерческих операций клиентов банка;
- пополнения оборотных средств;
- финансирования федеральных и региональных программ;
- экспортно-импортных операций;
- расширения и модернизации действующего производства;
- жилищного и офисного строительства;
- реализации инвестиционных проектов в различных отраслях промышленности.

Сегодня Сбербанк России располагает полностью сложившейся банковской инфраструктурой для проведения операций на рынке драгоценных металлов, что позволяет ему осуществлять комплексное обслуживание недропользователей и предприятий, обслуживающих золотодобычу, и предлагать новые банковские услуги населению.

* работа с золотодобывающими предприятиями
При совершении операций на первичном рынке драгоценных металлов учреждения Сбербанка России применяют долгосрочные схемы комплексного обслуживания золотодобывающих предприятий и предприятий, обслуживающих золотодобычу. В некоторых регионах России до 90% всех золотодобывающих предприятий, а также поставщиков нефтепродуктов, электроэнергии и продовольствия для них находится на расчетно-кассовом обслуживании в Сбербанке России.

* услуги физическим лицам Сбербанк России предлагает физическим лицам золотые мерные слитки и монеты из драгоценных металлов. Сегодня золотые мерные слитки весом от 5 до 1000 грамм продаются уже в 17 территориальных банках Сбербанка России. Наибольший объем продаж приходится на Московский, Санкт-Петербургский, Ростовский, Краснодарский, Нижегородский и Алтайский банки.

Сбербанк России предлагает также населению более 30 наименований монет из платины, палладия, золота и серебра. На этом рынке банк является монополистом. С целью повышения объемов продаж драгоценных монет периодически проводятся выставки, на которых клиенты могут приобрести монеты таких серий, как "Древние города", "Знаки зодиака", "Властелин колец" и других. Сбербанк России развивает связи и на международном рынке драгоценных металлов. Банк установил рабочие контакты с ведущими зарубежными банками – основными операторами международного рынка драгоценных металлов из США, Швейцарии, Германии, Италии. С некоторыми из них заключены соглашения об открытии и ведении "металлических" счетов.

Работа со слитковым золотом и монетами из драгоценных металлов является составной частью стратегии Сбербанка России по увеличению объемов вложений в реальный сектор экономики, расширению розничных услуг населению, а также по активизации его участия на внутреннем и международном рынке.

*Ибрагимова Л.И.
студент 2курса 1 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА РФ

Центральное место в балансах международных расчетов занимает платежный баланс. Он представляет собой количественное и качественное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических связей государства. Платежный баланс - это соотношение фактических платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы, за определенный период времени. Различают платежный баланс за определенный период (год, месяц, квартал) и платежный баланс на определенную дату. Платежный баланс за определенный период представляет собой соотношение платежей и поступлений за данный отрезок времени и позволяет выявить изменения в международных экономических отношениях страны, состояние и развитие ее экономики. Платежный баланс на дату не фиксируется в форме публикуемых статистических показателей, но он отражает изменения со дня на день соотношений платежей и поступлений, которые подлежат исполнению на определенную дату. Платежный баланс активен, если валютные поступления превышают платежи, и пассивен, если платежи превышают поступления. По методологии МВФ платежный баланс - это систематический перечень всех экономических операций, осуществленных за определенный отрезок времени между резидентами данной страны и нерезидентами, иначе говоря, резидентами всех остальных стран мира. В платежном балансе фактические денежные платежи по текущему коммерческому обороту объединяются с безвалютными операциями, включающими товарообменные сделки и безвозмездную денежную помощь, с перемещением краткосрочных и долгосрочных капиталов, с такими операциями, которые в данный период не сопровождаются платежами, а лишь порождают взаимные требования и обязательства денежного характера. В итоге платежный баланс охватывает все операции, которые связаны с юридическим переходом права собственности на товары, услуги и иные ценности от резидентов к нерезидентам, а также передачей денег, финансовых и иных активов из одной страны в другую.

Согласно принятым в международной практике принципам деловой бухгалтерии всякое увеличение активов или уменьшение обязательств

(пассивов) отражается в дебете, а уменьшение активов или увеличение пассивов - в кредите баланса. Дебетовая сторона платежного баланса соответствует понятию «платежи», «расходы», и относимые на нее цифры сопровождаются знаком «минус» (-). Кредитовая сторона соответствует понятию «поступления», «доходы», и относимые на нее цифры либо сопровождаются знаком «плюс» (+), либо проводятся вовсе без всякого знака. При этом «платежи» и «поступления» в рамках платежного баланса охватывают не только фактическое передвижение денежных средств в связи с проведенными внешнеэкономическими операциями, но также изменения взаимных требований и обязательств между странами, которые в ряде случаев заменяют денежные платежи, а иногда только их символизируют.

Видимое противоречие между направлением изменений в активах страны и отражением этих изменений в платежном балансе объясняется тем, что в платежном балансе фиксируются не сами внешнеэкономические операции в своем материальном выражении, а их денежный результат - фактический или предполагаемый. В связи с этим экспорт товаров, например, всегда отражается в кредитовой (доходной) части платежного баланса, поскольку в этом случае уменьшению товарных ресурсов страны (активов) должно сопутствовать - как результат продажи - эквивалентное поступление денег. Наоборот, импорт товаров всегда фиксируется в дебетовой (расходной) части платежного баланса, так как при этом происходит увеличение ресурсов (активов) страны, а это требует траты определенной суммы денег. На тех же самых принципах распределяются по разделам платежного баланса и все другие операции, связанные с предоставлением и получением различных услуг, вывозом капиталов, получением и погашением кредитов и т.п.

В международной практике применяется и так называемый метод двойной записи, когда каждая внешнеэкономическая операция, подлежащая включению в платежный баланс, заносится в него дважды. Одна запись показывает, какие изменения в активах и пассивах страны вызывает данная операция, тогда как вторая запись, уравнивающая первую, говорит о том, какими средствами регулируются взаимные требования и обязательства между странами, возникающие в результате совершения названной внешнеэкономической операции. В настоящее время большинство стран мира составляют свои платежные балансы в соответствии с методологией и принципами, разработанными Международным валютным фондом. Такой подход значительно облегчает сопоставление и анализ платежных балансов разных стран за разные промежутки времени, а также позволяет унифицировать процесс составления платежного баланса.

Экономические операции, совершающиеся между резидентами и нерезидентами, охватывают сделки, объектом которых являются товары, услуги и доход, требования и обязательства по отношению к остальному миру, а также трансферты. Экономическая сделка определена МВФ как

экономический поток, отражающий создание, трансформацию, обмен, передачу некоторой стоимости и сопровождающий изменение собственности на товары и/или финансовые активы, оказание услуг, а также предоставление труда или капитала за плату.

Кроме платежного баланса, основанного на отражении финансовых потоков, в системе балансов международных расчетов используется расчетный баланс, или позиция страны по международным инвестициям, составляемый по состоянию на определенную дату — как правило, конец года. Международная инвестиционная позиция представляет собой совокупность экономических показателей, отражающих запасы внешних финансовых активов и обязательств страны на определенный момент времени. Расчетный баланс показывает объем и структуру иностранных активов резидентов, то есть требований резидентов к нерезидентам, а также объем и структуру иностранных обязательств резидентов. В отличие от инвестиционной позиции, платежный баланс отражает изменения, произошедшие только в результате экономических операций

Основной принцип, лежащий в основе построения платежного баланса — принцип двойной записи, то есть любая экономическая сделка находит двойное отражение в балансе путем записи по кредиту одной статьи и по дебету другой.

Согласно принципам составления платежного баланса, записи по кредиту производятся в случаях, касающихся: движения реальных потоков, сопровождающих экспорт; движения финансовых потоков, отражающее уменьшение зарубежных активов страны либо увеличение зарубежных обязательств. С другой стороны, запись, произведенная по дебету, отражает: движение реальных потоков, сопровождающих импорт; изменение финансовых потоков, отражающее увеличение активов и уменьшение обязательств. Другими словами, для активов положительная запись (кредит) означает отток стоимостей, за которым должен последовать компенсирующий приток стоимостей в данную страну, а отрицательная запись (по дебету) — приток стоимостей, за который резиденты должны платить.

Составление платежного баланса основывается на ряде принципов:

1. Принцип экономической территории, резидентства и центра экономических интересов. Смысл их состоит в том, чтобы определить, каких экономических субъектов относить к субъектам внешнего мира, а каких — к внутренним, какие экономические операции и потоки считать внешнеэкономическими. Экономический субъект является резидентом данной страны, если он имеет центр экономических интересов на экономической территории страны.

2. Принцип оценки экономической сделки и времени записи. Для целей сравнительного анализа и агрегирования статистических данных при

составлении балансов международных расчетов требуется единая система оценки сделок с реальными и финансовыми активами и пассивами, а также оценки активов и обязательств на определенный момент времени. МВФ рекомендует производить оценку всех сделок, а также активов и обязательств,

по рыночным ценам, согласованным участниками экономической операции. Обычно учет в системе платежного баланса производится по фактическим ценам (причем, как правило, экспорт учитывается в ценах CIF, а импорт — в ценах FOB).

3. Типы экономических операций. Основными типами действий экономических субъектов, которые можно найти в балансе, являются не платежи, несмотря на название баланса, а экономические операции или сделки, которые могут вовсе не сопровождаться денежным платежом.

*Ибрагимова Л.И.
студент 2курса 1 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА РФ

Центральное место в балансах международных расчетов занимает платежный баланс. Он представляет собой количественное и качественное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических связей государства. Платежный баланс - это соотношение фактических платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы, за определенный период времени. Различают платежный баланс за определенный период (год, месяц, квартал) и платежный баланс на определенную дату. Платежный баланс за определенный период представляет собой соотношение платежей и поступлений за данный отрезок времени и позволяет выявить изменения в международных экономических отношениях страны, состояние и развитие ее экономики. Платежный баланс на дату не фиксируется в форме публикуемых статистических показателей, но он отражает изменения со дня на день соотношений платежей и поступлений, которые подлежат исполнению на определенную дату. Платежный баланс активен, если валютные поступления превышают платежи, и пассивен, если платежи превышают поступления. По методологии МВФ платежный баланс - это систематический перечень всех экономических операций, осуществленных за определенный отрезок

времени между резидентами данной страны и нерезидентами, иначе говоря, резидентами всех остальных стран мира. В платежном балансе фактические денежные платежи по текущему коммерческому обороту объединяются с безвалютными операциями, включающими товарообменные сделки и безвозмездную денежную помощь, с перемещением краткосрочных и долгосрочных капиталов, с такими операциями, которые в данный период не сопровождаются платежами, а лишь порождают взаимные требования и обязательства денежного характера. В итоге платежный баланс охватывает все операции, которые связаны с юридическим переходом права собственности на товары, услуги и иные ценности от резидентов к нерезидентам, а также передачей денег, финансовых и иных активов из одной страны в другую.

Согласно принятым в международной практике принципам деловой бухгалтерии всякое увеличение активов или уменьшение обязательств (пассивов) отражается в дебете, а уменьшение активов или увеличение пассивов - в кредите баланса. Дебетовая сторона платежного баланса соответствует понятию «платежи», «расходы», и относимые на нее цифры сопровождаются знаком «минус» (-). Кредитовая сторона соответствует понятию «поступления», «доходы», и относимые на нее цифры либо сопровождаются знаком «плюс» (+), либо проводятся вовсе без всякого знака. При этом «платежи» и «поступления» в рамках платежного баланса охватывают не только фактическое передвижение денежных средств в связи с проведенными внешнеэкономическими операциями, но также изменения взаимных требований и обязательств между странами, которые в ряде случаев заменяют денежные платежи, а иногда только их символизируют.

Видимое противоречие между направлением изменений в активах страны и отражением этих изменений в платежном балансе объясняется тем, что в платежном балансе фиксируются не сами внешнеэкономические операции в своем материальном выражении, а их денежный результат - фактический или предполагаемый. В связи с этим экспорт товаров, например, всегда отражается в кредитовой (доходной) части платежного баланса, поскольку в этом случае уменьшению товарных ресурсов страны (активов) должно сопутствовать - как результат продажи - эквивалентное поступление денег. Наоборот, импорт товаров всегда фиксируется в дебетовой (расходной) части платежного баланса, так как при этом происходит увеличение ресурсов (активов) страны, а это требует траты определенной суммы денег. На тех же самых принципах распределяются по разделам платежного баланса и все другие операции, связанные с предоставлением и получением различных услуг, вывозом капиталов, получением и погашением кредитов и т.п.

В международной практике применяется и так называемый метод двойной записи, когда каждая внешнеэкономическая операция, подлежащая включению в платежный баланс, заносится в него дважды. Одна запись

показывает, какие изменения в активах и пассивах страны вызывает данная операция, тогда как вторая запись, уравнивающая первую, говорит о том, какими средствами регулируются взаимные требования и обязательства между странами, возникающие в результате совершения названной внешнеэкономической операции. В настоящее время большинство стран мира составляют свои платежные балансы в соответствии с методологией и принципами, разработанными Международным валютным фондом. Такой подход значительно облегчает сопоставление и анализ платежных балансов разных стран за разные промежутки времени, а также позволяет унифицировать процесс составления платежного баланса

Экономические операции, совершающиеся между резидентами и нерезидентами, охватывают сделки, объектом которых являются товары, услуги и доход, требования и обязательства по отношению к остальному миру, а также трансферты. Экономическая сделка определена МВФ как экономический поток, отражающий создание, трансформацию, обмен, передачу некоторой стоимости и сопровождающий изменение собственности на товары и/или финансовые активы, оказание услуг, а также предоставление труда или капитала за плату.

Кроме платежного баланса, основанного на отражении финансовых потоков, в системе балансов международных расчетов используется расчетный баланс, или позиция страны по международным инвестициям, составляемый по состоянию на определенную дату — как правило, конец года. Международная инвестиционная позиция представляет собой совокупность экономических показателей, отражающих запасы внешних финансовых активов и обязательств страны на определенный момент времени. Расчетный баланс показывает объем и структуру иностранных активов резидентов, то есть требований резидентов к нерезидентам, а также объем и структуру иностранных обязательств резидентов. В отличие от инвестиционной позиции, платежный баланс отражает изменения, произошедшие только в результате экономических операций

Основной принцип, лежащий в основе построения платежного баланса — принцип двойной записи, то есть любая экономическая сделка находит двойное отражение в балансе путем записи по кредиту одной статьи и по дебету другой.

Согласно принципам составления платежного баланса, записи по кредиту производятся в случаях, касающихся: движения реальных потоков, сопровождающих экспорт; движения финансовых потоков, отражающее уменьшение зарубежных активов страны либо увеличение зарубежных обязательств. С другой стороны, запись, произведенная по дебету, отражает: движение реальных потоков, сопровождающих импорт; изменение финансовых потоков, отражающее увеличение активов и уменьшение обязательств. Другими словами, для активов положительная запись (кредит) означает отток стоимостей, за которым должен последовать

компенсирующий приток стоимостей в данную страну, а отрицательная запись (по дебету) — приток стоимостей, за который резиденты должны платить.

Составление платежного баланса основывается на ряде принципов:

1. Принцип экономической территории, резидентства и центра экономических интересов. Смысл их состоит в том, чтобы определить, каких экономических субъектов относить к субъектам внешнего мира, а каких — к внутренним, какие экономические операции и потоки считать внешнеэкономическими. Экономический субъект является резидентом данной страны, если он имеет центр экономических интересов на экономической территории страны.

2. Принцип оценки экономической сделки и времени записи. Для целей сравнительного анализа и агрегирования статистических данных при составлении балансов международных расчетов требуется единая система оценки сделок с реальными и финансовыми активами и пассивами, а также оценки активов и обязательств на определенный момент времени. МВФ рекомендует производить оценку всех сделок, а также активов и обязательств,

по рыночным ценам, согласованным участниками экономической операции. Обычно учет в системе платежного баланса производится по фактическим ценам (причем, как правило, экспорт учитывается в ценах CIF, а импорт — в ценах FOB).

3. Типы экономических операций. Основными типами действий экономических субъектов, которые можно найти в балансе, являются не платежи, несмотря на название баланса, а экономические операции или сделки, которые могут вовсе не сопровождаться денежным платежом.

Ибрагимова З. Ф., к.э.н.

доцент

Вафина Л. Р.

студент 3 курса

*Баширский государственный Университет, Институт
экономики, финансов и бизнеса*

Россия, г. Уфа

ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «РАЗВИТИЕ АПК»: ИДЕИ И РЕАЛИЗАЦИЯ

Агропромышленный комплекс (АПК) является важной составляющей экономики страны, которая включает отрасли по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведению до потребителя, а также обеспечивающие сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства. Актуальная задача современного развития АПК - сбалансированность всех его звеньев.

С 2002 года в Российской Федерации наметилась тенденция снижения темпов развития сельского хозяйства, их отставания от темпов развития экономики в целом. Развитие сельского хозяйства уступает развитию пищевой и перерабатывающей промышленности, использующей импортное сырье, объем поставок которого растет быстрее, чем внутреннее производство.

В этих обстоятельствах создание условий для устойчивого развития сельских территорий, ускорения темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности становится приоритетным направлением аграрной экономической политики.

Приоритетный национальный проект «Развитие агропромышленного комплекса» - это один из четырех проектов по росту «человеческого капитала» в России, рассчитанный на 2006-2007 года. Данный проект имел своей основной целью подъем аграрного производства.

Национальный проект в сфере сельского хозяйства направлен на приоритетное развитие животноводства, преодоление демографического кризиса в отрасли, на борьбу с бедностью, создание современного конкурентоспособного сельхозпроизводства, а также на стимулирование развития малых форм агробизнеса.

Первое направление проекта – «Ускоренное развитие животноводства» - нацелено на повышение рентабельности животноводства и промышленного рыбоводства, проведение технического перевооружения действующих животноводческих комплексов (ферм), предприятий промышленного рыбоводства (аквакультуры). Задачей реализации явилось: увеличение относительно уровня 2005 года производства и реализации в хозяйствах всех категорий мяса скота и птицы на убой (в живом весе) на 7%, молока на 4,5% (при стабилизации поголовья крупного рогатого скота на уровне не ниже 2005 года) и товарной рыбы на 4,0%. В 2007 году на реализацию данного направления было выделено 21,293 млрд. руб.

Второе направление – «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе» - имеет целью увеличение объема реализации продукции крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство. Задачей реализации направления явилось увеличение объема реализации продукции личными подсобными хозяйствами, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами на 6% относительно уровня 2005 года (в ценах реализации 2005 года). На реализацию данного направления в 2007 году было выделено 5,043 млрд. руб.

Третье направление – «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов на селе». Реализация этого направления позволяет обеспечить доступным жильем молодых специалистов на селе, создает условия для

формирования эффективного кадрового потенциала агропромышленного комплекса. Задачей реализации направления выступило строительство (приобретение) 1392,9 тыс. кв. м. жилья для улучшения жилищных условий 31,64 тыс. молодых специалистов, проживающих и работающих на селе. В 2007 году выделено 2,0 млрд. руб.

С 2008 года национальный проект преобразован в Государственную программу развития сельского хозяйства. Мероприятия федеральной Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы адаптированы к условиям членства России в ВТО. Объем финансирования составляет 1,5 трлн рублей за 8 лет. Основными целями данной программы являются:

- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;
- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства;
- устойчивое развитие сельских территорий;
- сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

В новой программе планируется реализация действующих и ряда новых мероприятий. **Основные изменения государственной поддержки:** 1) Продолжение поддержки по возмещению части затрат на уплату процентной ставки по кредитам. Будет возмещаться 2/3 ставки рефинансирования. Для организаций, занимающихся развитием скотоводства - 100% ставки рефинансирования (федеральный бюджет – 80%, областной – 20%). 2) Увеличение сроков субсидирования по инвестиционным кредитам на строительство и реконструкцию объектов для мясного скотоводства до 15 лет. 3) На поддержку малого и среднего бизнеса на селе будет направлена грантовая поддержка начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм, предусматривается поощрение и популяризация достижений в сфере сельского развития (проведение всероссийских конкурсов, спортивных мероприятий).

Более того, расширены **направления поддержки** экономически значимых региональных программ: *развитие производства овощей и картофеля; подработка, хранение и переработка зерна; развитие свеклосахарного производства; развитие овощеводства в закрытом грунте; развитие селекционно – генетических и селекционно – гибридных свиноводческих центров.* Некоторые из ныне действующих направлений экономически значимых региональных программ сохраняются. Это такие направления, как: *развитие молочного и мясного скотоводства, развитие*

традиционной сельскохозяйственной отрасли для региона; развитие производства (сельскохозяйственного, перерабатывающего, снабженческо-сбытового), имеющего существенное значение для социально-экономического развития региона. Изменены принципы стимулирования обновления сельскохозяйственной техники.

Важное значение уделяется **социальной инфраструктуре села**. С 2014 года планируется реализация мероприятий в области социального развития села в рамках новой федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года».

В результате реализации мероприятий программы в 2007-2013 гг. году наблюдается следующая динамика изменений индекса производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий.

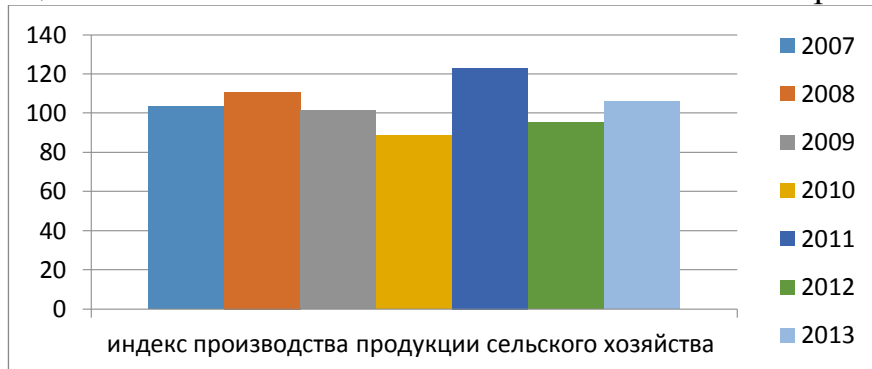


Рис. 1

На основе Рис. 1 можно сделать вывод, что государственная программа поддержки агропромышленного комплекса имеет положительное влияние на экономику. Динамичное и эффективное развитие АПК должно стать не только общеэкономической предпосылкой успешного решения большинства накопленных проблем в отрасли сельского хозяйства (производственных, финансовых, социальных), а также способом системного согласования установок на увеличение валового внутреннего продукта, сокращение бедности и повышение продовольственной безопасности страны. Развитие АПК должно обеспечить успешную реализацию всего комплекса целей социально-экономического развития страны в рассматриваемой перспективе.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru>
2. Википедия – свободная энциклопедия. <https://ru.wikipedia.org/>
3. Министерство сельского хозяйства РФ. <http://www.mcx.ru/>
4. Официальный портал Правительства Ростовской области. <http://www.donland.ru/>

*Ибрагимова З. М.
студент 2курса 3 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Процесс реформирования экономики нашего государства не может считаться завершенными без создания конкурентоспособного финансового сектора, способного мобилизовать и предоставить реформируемой экономике инвестиционные ресурсы для ее развития. Стимулирование производства и инвестиций, структурная перестройка и повышение эффективности являются определяющими факторами становления рыночной экономики. Принимая во внимание масштаб задач, которые предстоит решить в ближайшее десятилетие, очевидно, что Россия не может полагаться только на бюджетную систему и банковский сектор для обеспечения финансирования реконструкции экономики. Очевидно, что роль рынка ценных бумаг в этой связи приобретает исключительно важный характер. Рынок ценных бумаг как составная часть финансово-кредитной системы является объектом государственного регулирования, основная цель которого - защитить интересы инвесторов от противоправных действий со стороны эмитентов или посредников. Соответственно необходима активная и целенаправленная политика государства в отношении развития рынка ценных бумаг, формирования модели регулирования рынка, которая будет адекватна конкретным условиям российской экономики, национальным интересам и традициям. Таким образом, рынок ценных бумаг является на сегодняшний день важной с точки зрения восстановления экономической ситуации в стране.

Рынок ценных бумаг появился и развивался в России в соответствии с тенденцией экономического развития страны. Но все же разные авторы по вопросу времени возникновения имеют различные точки зрения, размах этого момента – от 1769года до начала 90-х годов XIX века. Последняя цифра относится к началу возникновения в России первых фондовых бирж.

Авторы Колесников В.И., Торкановский В.С., Бахматов С.А. приводят следующую периодизацию возникновения ценных бумаг в России. Первый период – с 1769 года до конца 50-х годов XIX века. Этап возникновения и становления рынка ценных бумаг как преимущественно государственных ценных бумаг.

Второй период продлился по 1897 год и совпал с завершением денежной реформы (введением «золотой валюты»). Важнейший этап интенсивного развития полноценного рынка ценных бумаг.

Третий этап завершился с началом первой мировой войны в 1913 году, когда появились черты зрелого этапа развития рынка ценных бумаг. В 1769 году в России появились первые фондовые ценности - государственные ценные бумаги, они выпускались в форме облигационного внешнего займа России. Этот и несколько последующих выпусков были выпущены через преимущественно голландские банки и под их гарантией, так как тогда еще не было связи российского и зарубежного рынков и доверия иностранных инвесторов к России. Для ведения всех дел по внешним займам тогда же в России был образован "Комитет, уполномоченный для проведения денежных переговоров в иностранных землях", который просуществовал до 1810 года. Он состоял из канцлера или вице-канцлера, генерал-прокурора и государственного казначея.

Обязанности этого Комитета состояли в следующем:

- ведение переговоров по открытию внешнего займа с банкирами с утверждением всех условий по займам;
- получение и распространение государственных облигаций;
- контроль за платежом, срокам по займам и процентами.

Государственный Казначей распоряжался заграничными фондами и должен был заблаговременно переводить суммы по платежам по внешним займам.

После смерти Екатерины II по докладу государственного казначея барона Васильева 18 января 1798 г. Павлом I была учреждена особая Контора придворных банкиров для внешних переводов казенных сумм, платежей и комиссий, осуществлявшихся правительственными чиновниками и учреждениями. Ей были предоставлены функции о снабжении двора всеми необходимыми вещами из-за границы, то есть ведение иностранных торговых операций, а также осуществление всех платежей по внешнему государственному долгу. 25 июня 1811 г. Контора придворных банкиров была упразднена.

В это время основным источником бюджетного дефицита являлся выпуск бумажных денег, что приводило к инфляции. И в манифесте от 2 февраля 1810 года по предложению М.М. Сперанского Правительство объявило о выпуске внутреннего госзайма для погашения бумажноденежного долга. В мае того же года был выпущен 6%-ный, семилетний заем на 100 млн. асс.рублей – первый внутренний заем России. Правда, в результате дефицита долгосрочных свободных капиталов и недоверия имущих слоев населения к новой форме госкредита заем был реализован лишь на 3,2 млн. руб.

После войны с Наполеоном на Комиссию погашения государственного долга (образована в 1810 году) была возложена задача сокращения текущего

долга. Ассигнации, обращавшиеся тогда в стране в огромном количестве, были признаны государственным долгом. С целью их погашения было принято решение о продаже части государственного имущества, управление за доходом, полученным от продажи, осуществляла данная Комиссия. С этой же целью был выпущен ряд облигационных займов.

Первоначально комиссия являлась самостоятельной, но в 1817 г., в соответствии с Уставом Комиссии, она была присоединена к Министерству финансов. К обязанностям Комиссии относились:

- ведение счетов по всем операциям;
- предоставление данных для сметы системы государственного кредита;
- составление отчетов Комиссии;
- ведение каждым отделом, курировавшим займы, по своей части Государственной долговой книги с занесением в нее вновь выпускаемых облигаций и исключением выкупленных производством трансфертов;
- прием и проверка оплаченных купонов;
- ведение счетов купонам по каждому займу в отдельности;
- распределение по кассам процентов по именным билетам бескупонных бумаг соответствующих займов, и проверка правильности выплаты процентов.

По своему статусу Государственная Комиссия погашения долгов находилась на уровне департамента министерства и в своих отношениях с другими государственными органами руководствовалась соответствующим порядком.

На основании Устава 1817 г. Государственная комиссия погашения долгов должна была вести Государственную долговую книгу. Эта книга делилась на 3 главные части: долги по внешним займам, внутренние срочные долги и бессрочные долги.

Государственная комиссия погашения долгов, кроме того, имела право выпускать собственные билеты, которые на основании Кредитного устава могли отдаваться в залог при получении ссуды. Прием билетов в залог по обязательствам с казною производился в соответствии с Положением о казенных подрядах и поставках.

В 1896 г. министром финансов были утверждены «Правила ревизии оборотов Государственной комиссии погашения долгов чинами Государственного Контроля». В соответствии с этими правилами наряду с другими операциями, которые проводила Государственная комиссия погашения долгов, контролю подвергались прием, хранение и употребление по назначению бланков для процентных бумаг, тиражи погашения государственных займов, а также прием, проверка, хранение и уничтожение ценностей, изъятых из обращения путем их оплаты или замены другими ценностями.

В этот период все выпускаемые ценные бумаги носили характер бумажных денежных знаков, они принимались во все казенные платежи и поэтому не решали проблемы инфляции.

Проведенная в 1839-1841годах денежная реформа не решила данную задачу и только после отмены крепостного права Россия, поднявшись на новую ступень развития, смогла провести новую денежную реформу. В 1897году была введена «золотая валюта». Предел эмиссии кредитных билетов определился в размере 600млн. рублей, которая на 50% покрывалась золотом, на 50% - коммерческими векселями.

В этот период наблюдается значительное расширение государственного регулирования во всех областях в сторону увеличения контроля.

В апреле 1817 г. министр финансов граф Гурьев представил в Государственный совет записку, в которой обосновал необходимость создания высшего наблюдательного органа под названием **«Совета государственных кредитных установлений»** для наблюдения за действиями Комиссии погашения государственных долгов и Ассигнационного, Заемного и Коммерческого государственных банков. Совет предполагалось составить из трех государственных чиновников: председателя Государственного совета, министра финансов и Государственного контролера, а также из представителей от дворянства и купечества, избираемых на три года, по шесть от каждого из этих сословий. На Совет предлагалось возложить проверку отчетов государственных кредитных учреждений с целью надзора за правильностью их действий в соответствии с их уставами и правилами.

В декабре 1866 г. на основании докладной записки министра финансов из отделения Государственного банка по заграничным операциям было образовано для осуществления тех же операций иностранное отделение при Особенной канцелярии по кредитной части.

Обязанности этого отделения состояли в проведении заграничных операций, таких, как:

- выдача переводных векселей, аккредитивов;
- производство заграничных платежей по поручении разных казенных учреждений, а также управляющих делами императорской семьи;
- покупка заграничных тратт для покрытия таковых выдач и платежей;
- покупка за границей иностранной валюты для пополнения денежных запасов

Государственного казначейства, а также продажа и покупка валюты с целью поддержания определенного курса рубля;

- покупка и продажа фондов по распоряжению министра финансов и по поручению различных ведомств.

Кроме того, иностранное отделение распоряжалось взносами денежных сумм государства в иностранные банки, наблюдало за получением

денежных сумм по размещенным за границей займам, контролировало уплату процентов по займам и погашение займов, вело все операции по конверсиям займов.

В феврале 1867г. министр финансов утвердил «Правила о наложении Правительственного штампа, а также грифа уполномоченного от Правительства лица на процентные бумаги акционерных и других обществ». Штамп с изображением государственного герба накладывался на ценные бумаги акционерных и иных обществ для обозначения, что оплата процентов и погашение данных бумаг обеспечивались правительством в соответствии с уставами этих обществ.

Значительную роль в истории ценных бумаг России сыграли государственные ценные бумаги железнодорожного займа. На средства, полученные от пяти внешних облигационных займов, была построена линия «Москва – Петербург». А по инициативе Александра II началось применение «системы железнодорожных гарантий», которая заключалась в обеспечении правительством доходности капитала, вложенного в железнодорожные предприятия в виде ценных бумаг. Эта система дала сильный толчок в развитии железнодорожной отрасли и целевых ценных бумаг. Почти все железнодорожные ценные бумаги выпускались и обращались на иностранных фондовых рынках, что демонстрировало высокий экономический потенциал и имело важное значение для формирования национального фондового рынка. В России благодаря использованию ценных бумаг за несколько десятилетий свершилось «железнодорожное чудо» – протяженность рельсовых путей России достигла 70,9 тыс. км. В этом отношении Россия уступала только США.

Параллельно с обращением государственных ценных бумаг шло развитие ценных бумаг, связанных с деятельностью хозяйственных субъектов – векселя и акции.

В России первый вексельный устав был составлен при Петре I по образцу Лейпцигского вексельного устава, он был многократно переработан, прежде чем в 1902 году вышел новый вексельный устав. Он представлял собой значительное достижение по сравнению с предшествующими вексельными уставами, созданными исключительно по иностранным образцам

*Иванова Л.В.
студент 5го курса
Ковалёва Н.В.
студент 5го курса
СамГУ
Россия, г. Самара*

ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

Аннотация. В нашей статье рассматривается взаимодействие власти и бизнеса. Взаимодействия власти и бизнеса- важный индикатор состояния всего общества. Поэтому необходимо делать анализ механизма взаимодействия, который предполагает учет всех компонентов, позволяет выявить комплекс существующих проблем, выходы и совершенствование связей между властью и бизнесом.

Ключевые слова: власть, бизнес, взаимодействие власти и бизнеса, этапы.

В современной России одной из главных проблем в политических процессах является взаимодействие государства и бизнеса.

Бизнес в настоящее время рассматривается как самостоятельный субъект политической жизни страны. Из-за сложившейся ситуации складывается проблема в согласовании интересов государства и бизнеса в России.

Бизнес - инициативный вид человеческой деятельности, который оформлен юридически, и во взаимодействии с государством способствует улучшению экономического состояния, и в какой-то мере благосостояния общества в целом.

Власть же выступает как механизм управления, для обеспечения нормальной деятельности бизнеса и также удовлетворения собственных нужд.

Взаимоотношение власти и бизнеса- это комплекс отношений с органами государственной власти и его теоретическое обоснование [2].

Многие политики считают, что для дальнейшего активного развития бизнеса необходимо открытый обмен мнениями и опытом. Только при таком условии можно добиться эффективности, а именно понимания конкретной роли бизнеса для государства и партнерства.

Необходимым условием для предпринимателей является их представление: на каких принципах будет строиться экономическая политика государства, как будут развиваться тарифы, цены, услуги и т.д.

Главную задачу, которую выделяют политики- это повышение производительности труда, увеличение высоких технологий, а также повышение качества экономического роста» [3].

Для государства главным звеном является развитие рыночной экономики, и одним из условий развития экономики является развитие

бизнеса. Чтобы достичь желаемого необходимым является выполнение условий:

- создание непосредственно инфраструктуры экономической системы;
- обеспечение благоприятных условий эффективного функционирования
- размещение государственных и муниципальных заказов;
- институционализация лоббистской деятельности структур бизнеса;
- институциональное оформление корпоративного сектора и т.д.

Взаимодействием бизнеса и государства мы назовем совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Система представительства интересов бизнеса в органах государственной и муниципальной власти должна быть гибкой и многоуровневой. При этом гибкая, многоуровневая и многоаспектная система взаимодействия бизнеса и государства позволяет свести к минимуму возможности их сращивания и строить взаимоотношения на цивилизованной основе. Сейчас динамику процесса взаимоотношений государства и бизнеса стало определять, прежде всего, общество, которое требует, чтобы бизнес изменился и перестал быть частью государственных проблем, а превратился в неотъемлемый элемент их решения.

Таким образом, российский бизнес должен постепенно переходить к новой модели самоорганизации во взаимоотношениях с властью, обеспечивая наряду с государством, прежде всего, социальную опору населения.

Для обеспечения экономического порядка, обеспечивающего условия эффективного функционирования бизнеса, в большей степени зависит от нормативно-правового обеспечения.

Основными документами, регулирующими взаимоотношение власти и бизнеса, являются:

- Конституция Российской Федерации;
- Гражданский Кодекс РФ;
- Указы Президента РФ (например, Указ Президента РФ от 15 мая 2008 г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности»);
- постановления Правительства РФ (например, Постановление Правительства РФ от 26.02.04 г. № 110 «О совершенствовании процедур государственной регистрации и постановки на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

Также для поддержания бизнеса, государством было разработано и узаконено несколько законопроектов.

В настоящее время особенностью взаимодействия власти и бизнеса является последствия глобального финансового, экономического кризиса. В связи с этим происходит обострение ситуации не только в политической, экономической, но и в социальной среде развития бизнеса. Проявляется это

в потере работы частью населения, снижения заработной платы, падение общего уровня проживания населения.

Для решения этих проблем Правительством РФ была разработана программа антикризисных мероприятий. В ней особое внимание уделяется переходу экономики страны на инновационный путь развития, а также развитию малого и среднего бизнеса, как более устойчивого к последствиям финансового кризиса.

Именно малый и средний бизнес, по мнению политиков, является проводником новых технологий, поэтому особое значение уделяется его эффективному функционированию и какие условия должны ему способствовать.

Институциональную связь бизнеса и государства должна обеспечивать система регулирования их взаимоотношений. Для создания этих связей в стране были созданы независимые центры исследования, рекламные агентства, службы связей с общественностью, центры политического консультирования.

Для взаимодействия с властью предпринимателями вводятся субъекты, это могут быть крупный корпоративные структуры или объединения предпринимателей. В России на данный момент существуют четыре ведущие ассоциации: Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-Промышленная Палата РФ, «Деловая Россия», Объединение предпринимательских обществ России.

Подведем итоги: система взаимодействия власти и бизнеса - важный индикатор состояния всего общества. [4] Поэтому необходимо делать анализ механизма взаимодействия, который предполагает учет всех компонентов, позволяет выявить комплекс существующих проблем, выходы и совершенствование связей между властью и бизнесом.

Необходимым является, чтобы каждый предприниматель знал связь между общенациональными и собственными интересами во избежание трудностей.

Но государство должно определить общие ценностные ориентиры, с которыми согласится общество. Эффективность взаимодействия достигается тогда, когда стороны готовы слушать и взаимно учитывать интересы и потребности друг друга. Нередки случаи, когда бизнес говорит, что власть его не слышит. Но при этом бизнес не принимает во внимание, например, те социальные цели и задачи, которые стоят в целом перед регионом и, в частности, перед тем муниципальным образованием, на чьей территории планируется реализация проекта. Корпоративная благотворительность и социальное партнерство - это не что иное, как стратегия создания устойчивого и положительного взаимодействия бизнеса с обществом и властью с целью понимания потребностей, создания взаимовыгодного диалога и развития этого самого общества.

Использованные источники:

1. Дрегало А.А. Стратегическое партнерство власти, бизнеса и общества. Монография / Поморский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Архангельск. 2010. 346 с.
2. Зудин А.Ю. Бизнес и политика. // МИЭМО, №3, 2006. - 193 с.
3. Медведев Д.А. Выступление на Всероссийском форуме промышленников и предпринимателей в Краснодаре.
4. Лившиц А.В. Государство в рыночной экономике// Российский экономический журнал, №11, 2002. - с.15-23 и предпринимателей в Краснодаре.

*Иванова А. А.
студент III курса
кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
имени М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ЭТНО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ФОРМА НЕОТРАДИЦИОНАЛИЗМА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Традиционными занятиями коренных народов Магаданской области являются оленеводство, рыболовство и охота. Но в результате введения всеобщего среднего образования, развития профессионального обучения, открытия средних специальных и высших учебных заведений в крае молодёжь из числа аборигенов стала приобретать профессии, не связанные с традиционным укладом. [5]

Тем не менее, в Магаданской области традиционный хозяйственный уклад поддерживается правительством.

Область располагает разнообразными видами ценных промысловых животных: горностай, выдра, ласка, росомаха, рысь, песец, лисица, волк. [5]

Но отрасль животноводства в Магаданской области в основном представлена оленеводством. В валовом производстве продукции сельского хозяйства удельный вес продукции животноводства составляет 50%. [4]

Несмотря на экономические трудности, в Магаданской области сохраняется северное оленеводство. Им занимаются муниципальное предприятие "Ирбычан" (Севера-Эвененский район) и родовые общины "Каньон", "Эгден", "Алы-Юрях" (Среднеканский район). [8]

Оленеводство – дотационная отрасль сельского хозяйства. Доля доходов от продукции собственного производства "Ирбычана" в 2013 году составила 14%. Губернатор Магаданской области В. П. Печеный отметил, что важно помнить о сохранении традиционного уклада жизни коренных малочисленных народов Севера и оказывать им всяческое содействие.

С 2006 года объем выделяемых из областного бюджета средств возрос в 10 раз и достиг в 2014 году 20 млн рублей. Благодаря поддержке областного бюджета, в "Ирбычане" удалось ликвидировать всю задолженность (на 2007 год - 12,455 млн рублей), повысить почти в три раза заработную плату оленеводов. Если в 2011 году они получали всего 9 тыс. руб., то в 2013-м уже 26 тыс. руб. [3]

В. П. Печеный также отметил, что происходит постепенный переход от этносохраняющего оленеводства к товарному: создаются условия для развития отрасли, улучшения ее экономики. К примеру, проводится вакцинация поголовья оленей против некробактериоза и обработка против подкожного овода. Ремонтируются постепенно корали. Обновляется и материально-техническая база. На приобретение тракторов, снегоходов и саней правительство области ежегодно направляет по 5 млн рублей. В Северо-Эвенском районе региона оленей пасут восемь бригад, но численность стад долгое время была приблизительной – из-за труднодоступности проверить данные оленеводов довольно сложно. В 2014 году власти решили навести в этом вопросе порядок, и выяснилось, что реальное поголовье в два раза ниже официально заявленного – то есть 10 тысяч вместо 23-х. [2]

На начало 2010 г. численность домашних оленей в области составляла более 19 тысяч голов. Оленеводческой отрасли оказывают помощь федеральные и региональные органы власти. [8]

А в разработанных планах развития до 2012 года планировалось доведение поголовья оленей до 25-29 тыс. голов. [7]

Стадо не только не растёт, но ещё и сокращается.

В целом, в Северо-Эвенском районе - хорошие климатические условия для развития оленеводства - бескрайняя тундра с огромным количеством ягеля. Главная задача сейчас - не только сохранить стадо, но и значительно его увеличить. [2]

Также в Магаданской области рыбное хозяйство имеет высокую социальную значимость, обеспечивая занятость населения в прибрежных поселках и в городе Магадане. Предприятия и организации рыбного хозяйства обеспечивают постоянным источником дохода с учетом работающих и членов их семей до 10 % населения Магаданской области. [5]

Удельный вес рыбной отрасли в объеме промышленного производства Магаданской области составляет 9,8%, удельный вес в региональном производстве товарной пищевой рыбной продукции - 4,4%. Доля промышленных квот, выделяемых ежегодно для Магаданской области составляет 6,4% (среднегодовое значение) от объема общих допустимых уловов по Дальнему Востоку.

Промысловые суда рыбодобывающих предприятий Магаданской области работают, в основном, в исключительной экономической зоне Российской Федерации: в Охотском и Беринговом морях. Базовыми

районами промысла для рыбного хозяйства Магаданской области являются: Западно-Берингоморская зона, Северо-Охотоморская и Западно-Камчатская подзоны Охотского моря.

Наибольший удельный вес в уловах занимает минтай, сельдь, лосось. Из нерыбных объектов промысловыми являются крабы, креветки, трубач. Часть улова приходится на промысел в прибрежных водах.

Рыбная отрасль является источником обеспечения населения продуктами питания. Перерабатывающая база рыбной отрасли Магаданской области представлена 15 береговыми предприятиями, имеющими технические возможности по выпуску свыше 300 видов рыбопродукции различной степени переработки сырья (пресервы, вакуумная расфасовка, копченая, соленая, кулинарная и техническая продукция). [6]

В январе-августе 2014 года индекс производства по виду деятельности "Рыболовство" составил 105,6%.

Организациями, занятыми рыболовством, отгружено продукции собственного производства, выполнено работ и оказано услуг на сумму 2463,9 млн. рублей, что в действующих ценах на 21 % больше, чем в предыдущем году. [1]

Тем не менее, коренные жители Магаданской области сталкиваются с конкуренцией со стороны крупных, хорошо оснащенных предприятий, выдержать которую могут лишь немногие. Поэтому аборигенное природопользование в настоящее время не может развиваться без помощи государства. [8]

Государство оказывает финансовую поддержку для развития традиционных отраслей хозяйствования и для сохранения самобытной культуры северных народов.

Использованные источники:

1. В Магаданской области отмечен рост промышленного производства, 09.10.14. URL: <http://magadan.fishretail.ru/news/v-magadanskoy-oblasti-otmechen-rost-promishlennogo-proizvodstva-332717> (дата обращения: 24.11.2014)
2. В Магаданской области проходит перепись оленьего поголовья, 18.11.14. URL: <http://www.magtrk.ru/index.php?newsid=4977> (дата обращения: 23.14.2014)
3. Губернатор Магаданской области В. Печеный: "Необоснованного роста цен на продукты в регионе не наблюдается", 17.09.2014 URL: <http://www.interfax-russia.ru/FarEast/exclusives.asp?id=540979> (дата обращения: 24.11.2014)
4. Информация о состоянии АПК Магаданской области, 22.04.14. URL: http://mcx.ru/documents/document/v7_show/28520.363.htm (дата обращения: 24.11.2014)
5. Общие сведения [электронный ресурс] // www.magadan.ru. URL: <http://www.magadan.ru/ru/government/Region/overview.html>

6. Общие сведения о рыбном хозяйстве региона. URL: <http://www.fish.goldkolyma.ru/index.php?newsid=9> (дата обращения 24.11.2014)
7. Северо-эвенский район [электронный ресурс] // www.kolyma.ru. URL: <http://www.kolyma.ru/magadan/index.php?newsid=333> (дата обращения: 17. 11. 14)
8. Современное положение коренных этносов Магаданской области [электронный ресурс] // www.dvs-tour.ru. URL: <http://www.dvs-tour.ru/index.php?newsid=208> (дата обращения: 22.11.14)

*Иванова А.А.
студент III курса
кафедры социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
имени М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

РОЛЬ ЛИТЕРАТУРЫ В ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Литература – это искусство слова, один из основных видов искусства. Этим термином обозначают любые произведения человеческой мысли, зафиксированные в письменном виде. [2]

Литература, безусловно, является неотъемлемой частью социализации личности. Она развивает мышление, помогает читателю познать мир с разных углов зрения, расширяет кругозор и формирует эстетические взгляды.

Классические произведения, которые выдержали испытание временем, действительно могут развить в человеке чувство красоты, помогут они и в осмыслении жизни и её сложностей.

Изучая литературу, мы познаём жизнь.

Но в современном мире общество уделяет очень мало времени на чтение книг. Люди не часто ходят в библиотеки. Но это можно объяснить появлением электронных книг. Читатель может в любое время открыть нужную ему книгу и начать чтение, при этом, где бы он не находился.

Но все же роль литературы в жизни человека снизилась. Это может негативно сказываться на общем развитии человечества.

С целью исследования роли литературы в жизни студентов был проведен опрос, в котором приняли участие 25 студентов Северо-Восточного Федерального университета. Опрос проводился методом анкетирования.

На вопрос «Какую литературу вы предпочитаете: классическую или современную?» большинство респондентов (65%) ответило, что предпочитает современную литературу, потому что она легче читается и

события в них намного динамичнее. 35% опрошенных сказали, что читают в основном классику. Они это объяснили тем, что классические произведения обладают более глубоким смыслом.

В основном респонденты (55%) читают зарубежную литературу. 42% выбрали отечественную литературу. А якутскую литературу выбрал только один респондент.

Половина опрошенных студентов редко ходит в библиотеку, то есть меньше, чем один раз месяц. 44% респондентов ходит в библиотеку один раз или два в месяц, в основном по учебе (курсовые работы, доклады, рефераты и т.д.). 6% ответили, что посещают библиотеку почти каждую неделю.

85% ответили, что читают книги в электронном виде, потому что это удобно и доступно, к тому же бесплатно. А остальные 15% ответили, что читают книги в печатном виде, потому что это безвредно для зрения.

За месяц большинство опрошенных (35%) может прочитать 3 или 4 книги. 25% ответили, что две книги, 20% - одну, остальные 20% признались, что не читают вообще.

55% респондентов считают, что художественная литература даже сегодня играет значимую роль в обществе. Без литературы не может нормально развиваться современное российское общество.

В основном все респонденты (80%) согласились с тем, что в современном обществе, цели и задачи писателей изменились. Они это объяснили тем, что в классической литературе писатели пытаются донести до читателя некий скрытый смысл, помочь ему понять себя и окружающих, а в современной литературе главной целью в основном является стремление развлечь читателя, отвлечь его от окружающего мира.

В целом, роль литературы не до конца утратила свое влияние. Но, к сожалению, якутская литература не пользуется популярностью у современной молодежи. Это может негативно сказаться на национальную культуру якутов. Определенно молодому поколению с детства нужно прививать любовь к родной литературе, потому что она является важной частью культуры народа в целом.

Использованные источники:

1. Мартишина Н. Задачи литературы в современном социуме. URL: <http://www.stihi.ru/2012/07/26/8185> (дата обращения: 2.12.2014)
2. Определение термина "Литература". URL: <http://www.textologia.ru/slovari/literaturovedcheskie-terminy/literatura/?q=458&n=110> (дата обращения: 3.12.2014)

*Иванова А.А.
студент III курса
кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
имени М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ОТНОШЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ К БЮРОКРАТИИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Бюрократия – это система управления, основанная на вертикальной иерархии и призванная выполнять поставленные перед нею задачи наиболее эффективным способом. «Бюрократией» часто называют не только систему управления, осуществляемую специальным властным аппаратом, но и сам этот аппарат. [1]

Актуальность исследования бюрократии с течением времени только возрастает, так как бюрократия демонстрирует необычайную живучесть и приспособленность к любой форме государства и управления.

Проблема бюрократии в наше время очень актуальна, так как в современном обществе политическая система в основном состоит из бюрократических принципов. Но отношение общества к бюрократии неоднозначное.

Цель работы является исследование отношения сотрудников государственного учреждения к бюрократии. Объектом исследования выступили сотрудники государственного учреждения. Опрос проводился методом анкетирования.

К понятию «бюрократия» 60% опрошенных относится скорее негативно, 30% - нейтрально, и только 10% - позитивно. Это прежде всего вызвано тем, что бюрократия является социальной угрозой, которое приводит к полной власти бюрократа над теми, кем он должен руководить, и в этих условиях возникает коррупция.

Понятие «бюрократ» так же вызывает негативное отношение у большинства (50%) респондентов. 40% из них относятся к нему нейтрально, а 10 % - скорее позитивно.

К понятию «чиновник» 60% относятся скорее позитивно, а 40% - нейтрально.

По мнению большинства (30%) респондентов органы государственной службы и финансовые структуры являются наиболее бюрократизированными организациями.

50% опрошенных оценивают бюрократизированность органов государственной службы в 4 балла, 30% - 5, 20% - 3.

В 3 балла оценивают бюрократизированность муниципальной службы большинство (50%) респондентов, 20% считают ее максимальной бюрократизированной.

Бюрократизированность образовательных учреждений 50% респондентов оценивает в 2 балла, 20% - в 3, и только 10% оценивает в 5 баллов.

Большинство (60%) респондентов считает, что бюрократизированность учреждений здравоохранения по пятибалльной шкале составляет 3 балла.

Бюрократизированность коммерческих организаций оценивается в 1 и 2 балла 30% и 40% респондентов.

Уровень бюрократизированности:

39% респондентов считает, что основной причиной бюрократизированности организации является специфика отрасли, а 38% считает, что политика руководство. 23% думает, что причиной является требования внешних надзорных органов.

Большая часть (60%) респондентов считает, что бюрократизированность их организации проявляется в большом количестве нормативных документов, инструкций и т.д., 30% считает, что это большое количество разных видов отчетности. И только 8% думает, что это централизация управления и системы принятия решений.

На вопрос «Какими способами можно минимизировать уровень бюрократизированности в Вашей организации?» респонденты ответили следующим образом:

38% - автоматизировать и сократить некоторые виды отчетности.

31% - проанализировать и систематизировать функционал в организации.

23% - упорядочить документацию организации.

8% - в этом нет необходимости, так и должно быть.

Большинство людей негативно воспринимают бюрократию, потому что она одновременно сочетает в себе противоречащие друг другу качества неэффективности и угрожающего могущества.

Один из наиболее критических отзывов в адрес бюрократии принадлежит социологу Р. Мертону. По его мнению, проблемы в бюрократических структурах возникают, прежде всего, по причине излишнего внимания к стандартизированным правилам и нормам, которым обязаны слепо следовать работники, выполняя свои задания и требования других подразделений организации, а также взаимодействуя с потребителями и обществом. Это приводит к чрезмерной жесткости поведенческих стандартов, поскольку все вопросы и проблемы решаются на основе организационного прецедента, и в дальнейшем от поиска каких-либо альтернатив отказываются все больше и больше. [2]

Крупнейший теоретик бюрократии Макс Вебер писал: "Приближается диктатура чиновника". Причиной этого служила, как он утверждал,

уникальная способность бюрократии справляться со сложными управленческими задачами в массовом индустриальном обществе. Очевидно, что бюрократия парадоксальным образом является необходимой, но неизменно порождает проблемы. [3]

Респонденты считают, что бюрократизированность в их организации можно сократить путем автоматизации и сокращения некоторых видов отчетности и анализом и систематизацией функционала в организации.

Тем не менее, бюрократия с годами не сокращается, а продолжает существовать. Государственное управление, работа государственного аппарата принуждения неизбежно должны быть бюрократическими. Никакая реформа не может устранить бюрократические черты государственных учреждений.

У бюрократии есть и преимущества, такие как точность, постоянство, дисциплина, аккуратность и достоверность. Все это немаловажно как для общества, так и для организации.

Использованные источники:

1. Гидденс Э. Социология/ Пер. с англ.; науч. ред. В. А. Ядов; общ. ред. Л. С. Гурьевой, Л. Н. Посилевича. — М., 1999
2. Мухаев Р. Т. Политология, учебник для ВУЗов, М., 1997
3. Анурин В. Ф., Садулина А. М. Бюрократия: взгляды «извне» и «изнутри»
4. Энциклопедия Кругосвет [электронный ресурс] // www.krugosvet.ru. URL: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/sociologiya/BYUROKRATIYA.html
5. Битэм Д. Бюрократия [электронный ресурс] // www.nir.ru. URL: <http://www.nir.ru/sj/sj/4beetha.htm>

*Иванова А.А.
студент III курса
кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
имени М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ К РОЛИ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ СВФУ)

Деньги – одно из важнейших понятий любого рыночного хозяйства: любые общепринятые средства платежа, которые могут обмениваться на товары и услуги и использоваться для оплаты долгов. Они выполняют функции средства обмена, платежей, измерения стоимости, накопления богатства, мировых денег.[1]

На вопрос «Что такое деньги?» можно ответить так: «деньги — это вещь, которую всегда можно обменять на любую другую вещь, услугу,

работу, юридические права, нематериальные блага (например, поддержание здоровья человека, власть и т.п.)».[2]

Тема денег в наше время очень актуальна и обсуждаема. Исследование денег представляет теоретический и практический интересы, потому что они играют одну из важнейших ролей в современном обществе. Мы не можем себе представить жизнь без денег, потому что они стали неотъемлемой частью нашего существования.

Деньги являются источником формирования обыденного сознания и, соответственно, социального поведения. Влияние денег на человека не исчерпывается сферой экономики, они оказывают существенное влияние на формирование морали, иерархии ценностей.[3]

О.С. Дейнека определяет следующие отношения личности к деньгам: деньги – это мерило удачливости и благополучия, оценка успешности деятельности человека; это одновременно и социально приемлемый атрибут бытия, и объект презрения, даже моральное зло; деньги выступают как способ обеспечения комфорта и, наконец, деньги – это консервативная коммерческая ценность.[4]

С целью исследования отношения к деньгам студенческой молодежи было проведено социологическое исследование, в котором приняла участие 22 студента финансово-экономического института СВФУ. Сбор информации для анализа проводился методом анкетирования.

Рабочая гипотеза: студенты уделяют очень высокое внимание деньгам и связанным с ними темам. Многие переоценивают значимость денег. Большая часть студентов сконцентрирована на деньгах, способах их заработка, экономии. Собственность позволяет студентам жить спокойно и тратить деньги, сколько хочется и куда хочется.

Источником доходов для всех опрошенных студентов являются родители, поэтому для многих не является проблемой добыча денег. Из всех опрошенных ребят зарабатывает деньги самостоятельно только один студент. Также у многих есть стипендия.

В среднем каждый респондент тратит на себя 6 500 рублей в месяц. Большинство частично удовлетворяет эта сумма. Но есть и те, кого полностью не удовлетворяет. Таким образом ответили те, кто тратит в месяц от 5000 до 10000 рублей. С финансовыми проблемами в большинстве случаев сталкиваются студенты, проживающие в общежитиях, так как им приходится тратить много денег на питание и транспорт.

Немало респондентов считают, что использовать незаконные способы для получения денег допустимо. Это означает, что данная проблема существует в современном обществе, но большинство все же считает, что такие действия неприемлемы.

Половина опрошенных студентов имеет свои сбережения, которые в основном все планируют потратить на поездку. Это означает, что современная молодежь больше стремится путешествовать, побывать в

новых местах и отдыхать, чем потратить деньги на что-то более материальное (например, квартира, машина и т.д.).

Также следует отметить, что студенты особо не мелочатся. Например, когда им не возвращают долг, они напоминают об этом только в том случае, если сумма внушительная. Кроме того, многие нередко дают милостыню на улице.

Социальная ценность денег, то есть представление о деньгах как о богатстве, власти и независимости, воспринимается студентами адекватно.

В конце исследования можно считать, что рабочая гипотеза опровергнута, потому что студенты не уделяют очень высокое внимание деньгам, кроме того, не переоценивают значимость денег. Большая часть студентов не сконцентрирована на деньгах, способах их заработка и экономии.

Деньги являются одной из составляющих жизни студентов, но никак не смыслом жизни. Они планируют свои расходы, имеют свои сбережения, но особо не сконцентрированы на деньгах, способах их заработка и экономии.

Отношение к деньгам – очень важная часть миропонимания. Правильное отношение к деньгам способно решить большую часть финансовых проблем, которые по статистике стоят для большинства людей на первом месте в списке того, что они хотели бы изменить в своей жизни.

Использованные источники:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
2. Перекрестова Л. В., Романенко Н. М., Сазонов С. П. Финансы и кредит. — М: Академия, 2004
3. Полтавская М. Б., Козлова С. И., Сониная М. А. Роль денег в современном обществе в оценке старшеклассников (социально-экономический аспект), 2009
4. Дейнека О. С. Экономическая психология: Учебное пособие. - СПб, 2000

*Иванова А. А.
студент III курса
кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
имени М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ПРАЗДНИЧНО-ОБРЯДОВАЯ ФОРМА НЕОТРАДИЦИОНАЛИЗМА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Коренные народы Магаданской области, проживающие в крупных населенных пунктах, почти каждый год организуют этнические праздники, работу танцевальных ансамблей, различных кружков, выпуск

специальной литературы о культуре народов Севера. Большой интерес вызывают эвенские праздники "Хэбденек", "Холиа", "Бакылдыдяк", корякский "Хололо", которые уже стали визитной карточкой города. Благодаря их проведению сохраняется связь с самобытной культурой коренных народов, а это способствует обогащению духовного мира всех жителей нашего края. [5]

Бакылдыдяк — эвенский праздник первой рыбы. Древний праздник в переводе с эвенского языка означает "встреча", в Магаданской области возродили в 1992 году. [2]

В старину оленеводы-эвены заранее договаривались о встрече близ устья реки ко времени начала нереста лосося. Когда приходил срок, покидали свои стойбища, оставив только несколько человек следить за оленями, и переезжали к морю. Там они ловили рыбу, заготавливали на зиму юколу. На берегу моря юноши состязались в беге, борьбе, прыжках, стрельбе из лука, метании аркана. Разные родовые группы эвенов обменивались своими преданиями, песнями, легендами. [2]

Хэбденек — эвенский новый год. Он посвящён дню летнего солнцестояния.

Его встреча традиционно начинается в пять часов утра с обряда "кормления" огня и моря: принято бросать туда кусочки пищи. Одновременно это является обрядом очищения: каждый человек должен очиститься огнем, чтобы предстать перед первыми лучами солнца с чистой душой. "Хэбденек" в переводе на русский означает "веселье" и полностью соответствует переводу, поэтому его встреча собирает колымчан со всех уголков области. На берегу реки стоят стойбища с ярангами, кострами и национальными атрибутами. Гости знакомятся с особенностями эвенкийского быта и угощаются блюдами национальной кухни: птичьим мясом, юколой, лепешками. Хозяева встречают их в национальной одежде, и рассказывают красивую легенду о девушке-лебедушке, которая лежит в основе праздника. Кроме того, гости праздника могут загадать заветное желание, привязав к священной веревке — дэлбурге — лоскуток, который, по преданию, обязательно донесет до Верхнего мира все надежды и помыслы. [6]

Чайрудяк - один из главных эвенских праздников, означающий «чаепитие» или «беседа за чаем». Впервые он отмечался в Ягоднинском районе Магаданской области на берегу Колымы. [7]

Долгие годы предавались забвению культура, традиции, да и сама история малочисленных народов и этнических групп Севера. Но трудно было погасить в них жажду общения друг с другом. И, по рассказам старожилов, материалам, хранящимся в музее поселка Эвенск, коренные жители сел Гижига, Гарманда, Верхний Парень в свободное время — чаще всего долгими зимними вечерами — стали устраивать посиделки.

Начало им было положено в 1976 году и получили они название «Чайрудяк» - по-русски «чаепитие».

В сельском Доме культуры – вспоминают старейшие жительницы села Гижига Кристина Бакова, Анна Нёка, Васса Кундырь, - собирался стар и млад. Создавалась по-домашнему уютная обстановка, где «хозяева» (заведующая клубом и организаторы вечера) и приглашенные гости исполняли национальные песни, танцы. Участники постарше делились воспоминаниями о старине, рассказывали сказки, легенды. Мужнины, особенно молодые, обычно участвовали в различных состязаниях, национальных играх, борьбе. А парни зазывали девушек на середину зала и, взявшись за руки, ходили по кругу исполняя древний эвенский танец хэйде. Вслед за молодежью включались и все участники посиделок. Постепенно, с годами, накапливался опыт подобных посиделок, они превращались в праздничные чаепития с элементами национальных традиций, ритуалов. Наиболее организованная форма им была придана, когда инициативу в проведении «Чайрудяка» и сценарную разработку взял на себя Областной центр народного творчества и досуга. Так, в 1994 году был проведен «Чайрудяк» в поселке Ола в гостевом зале краеведческого музея, затем в этнокультурном центре села Тауйск, а также в селе Тахтоямск. [4, с. 49-50]

Холиа – (по-русски «радуга») – праздник-фестиваль творчества народов Севера. Он вобрал в себя древние обычаи, ритуальные обряды, самобытное яркое национальное искусство коренных народов Севера, дошедшее до нас из глубины веков.

Издавна народы Севера жили территориально обособленно друг от друга, среди суровой, но по-своему прекрасной северной природы. Дикая, таинственная тайга, безбрежные просторы холодного Охотского моря, чарующая красота голубых озер, бурные перепады рек порождали в воображении людей сказочные мифические образы «хозяев» природы и ее стихий (огня, воды и т.д.), которым они поклонялись, старались их задобрить, делая жертвоприношения. Все это потом находило отражение в ритуальных обрядах, танцах, устном народном творчестве, прикладном искусстве и ярко проявлялось в национальных праздниках, которые обычно были связаны с определенными временами года и трудовой деятельностью человека. [4, 36-42]

Хололо – это копилка древних обычаев, танцев и песен коряков. К этому празднику готовятся целый год. Традиционно Хололо отмечают в конце осени, когда у коряков заканчивается долгий сезон охоты и рыбалки. Хололо – это, можно сказать, корякский День благодарения. А благодарят аборигены природу и богов за пойманную рыбу, за добытого зверя, за собранные грибы и ягоды – за то, с чем можно пережить долгую и холодную зиму.

Этот праздник называют еще и Днем морского зверя – нерпы. Животное на Хололо должен добыть молодой охотник. У священного костра

над нерпой совершают обряд очищения – коряки как бы просят прощение за убийство. Они с уважением относятся к этому животному, без которого жить зимой было бы очень трудно: нерпа – это и питательное мясо, и жир, который можно использовать не только в еду, но и для освещения жилища, а также для обогрева. [3]

Использованные источники:

1. Савельева Л. А. Эвенские обрядовые праздники: Хэбденек, Бакыл-дыдык, Холиа, Чайрудяк. - Магадан: Новая полиграфия, 2008
2. Бакылдыдык — эвенский праздник первой рыбы [электронный ресурс] // www.alkrylov.livejournal.com. URL: <http://alkrylov.livejournal.com/459261.html> (дата обращения: 22.11.14)
3. Более 500 колымчан собрал национальный эвенский праздник Бакылдыдык [электронный ресурс] // www.magadanmedia.ru URL: <http://magadanmedia.ru/news/kolyma/20.07.2014/373021/bole-500-kolimchan-sobral-natsionalniy-evenskiy-prazdnik-bakildidyak.html> (дата обращения: 22.11.14)
4. Корякский обрядовый праздник Хололо [электронный ресурс] // www.kamchatkaoutdoors.ru. URL: <http://kamchatkaoutdoors.ru/koryakskiy-obryadovyy-prazdnik-hololo> (дата обращения: 22.11.14)
5. Современное положение коренных этносов Магаданской области [электронный ресурс] // www.dvs-tour.ru. URL: <http://www.dvs-tour.ru/index.php?newsid=208> (дата обращения: 22.11.14)
6. Хэбденек на Колыме [электронный ресурс] // www.dvkapital.ru. URL: http://dvkapital.ru/regionnow/rf_10.08.2009_2391_khebdenek-na-kolyme.html (дата обращения: 22.11.14)
7. Эвенский праздник «Чайрудяк» [электронный ресурс] // <http://www.cultura-yagodnoe.ru>. URL: <http://www.cultura-yagodnoe.ru/index.php/8-novosti/1-evenskiy-prazdnik-chajrudyak> (дата обращения: 22.11.14)

Иванова А.Н.

студент

факультета экономики и менеджмента

Осадчий Э.А.

научный руководитель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Всемирная торговая организация – интернациональная система, основанная 1 января 1995 года, целью которого является либерализация интернациональной торговли и контроль торгово-политических отношений стран – участниц.

В настоящее время вступление стран мира во Всемирную торговую организацию (ВТО) является одним из центральных вопросов российской экономической политики. С 22 августа 2012 года официально Россия стала

156 страной-членом ВТО. Однако, о полном членстве можно заявлять только лишь через семь лет, после переходного этапа - в 2020 году.

Нужно отметить, что Россия находится на 61-м месте в мире по уровню жизни населения, что свидетельствует о необходимости проведения структурной перестройки экономики, которая требует дополнительные инвестиции.

В экономических кругах тематика Всемирной торговой организации (ВТО) и присоединения к ней Российской Федерации преобладает в публичных дискуссиях в нашей стране.

В конце 2013 года всемирный центр изучения общественного мнения (далее ВЦИОМ) провел опрос среди 1600 человек из разных населенных пунктов (138 н.п.). В ходе которого пришли к мнению, что граждане России не понимают для чего нам потребовалось входить в ВТО. Анализируя опрос ВЦИОМ, существенная часть населения (45%) не могут высказать свою позицию по этому вопросу, а 25 % жителей РФ убеждены в том, что вступление в данную организацию подрывает экономическое состояние страны, делает ее уязвимым перед другими, более сильными участниками.[5].

Членство во Всемирной торговой организации уже подтвердили 159 стран по состоянию на март 2013 года, и в ближайшие годы их количество будет расти.

Анализируя структуру поставок в России, следует отметить, что их основная часть приходится на страны дальнего зарубежья. Большинство из перечня этих стран входит в состав ВТО. Экспортные поставки продукции из России после вступления в ВТО выросли. А именно выросли экспортные показатели в легкой промышленности по результатам января-мая 2014 года на 9% по сравнению с 2013 годом.

Этому способствовало значительное снятие барьеров в этих странах на ввоз российской продукции. В частности, во многих странах в настоящее время применяются высокие импортные пошлины на ввоз товаров из стран не входящих в ВТО. После вступления РФ в ВТО данные страны применяют в отношении томских товаров импортные пошлины такие же, как и для всех остальных стран-членов ВТО.

От экспорта в страны СНГ не стоит ждать значительного увеличения, так как страны СНГ - основные потребители продукции российских предприятий, уже в настоящее время создали на своей территории благоприятные условия для поставок российской продукции. Казахстан и Белоруссия совместно с РФ входят в Единое экономическое пространство, а ряд других стран СНГ входят в Зону свободной торговли.

В настоящее время точные параметры изменения рыночной активности иностранных предприятий определить практически невозможно. Это обусловлено тем, что в настоящее время отсутствует информация о том, какое субсидирование на экспорт получают предприятия в разных странах

(основных импортерах в Россию). По разным данным, экспортные субсидии применяются во многих странах ВТО в отношении экспортных поставок в страны, не входящие в ВТО, данные субсидии применялись также против России. Так, в случае снижения импортных пошлин в России на 5-6%, отменялись экспортные субсидии в странах импортерах (субсидии доходят до 20-30 % стоимости экспорта), что приводило не к удешевлению импорта, а к его удорожанию на российском рынке. Хотя данный вывод следует признать в отношении части продукции.

К чему же привело присоединение России к ВТО и как повлияло вступление России на экономику в целом?

В современной России, по мнению отдельных экономистов, вступление в ВТО привело гораздо более сильным изменениям, чем создание конкретных дополнительных рынков, вследствие чего, необходим более широкий взгляд на последствия вступления. Следовательно, к проблемам, возникающим после вступления страны в ВТО, стоит уделять особое внимание.

Сегодня ВТО имеет основную роль в регулировании международного оборота торговли. Его целью является защита свободного трансграничного перемещения товаров и услуг в условиях прозрачности и предсказуемости регулирования. Суть нынешних многосторонних соглашений ВТО позволяет нам надеяться, что, став полноправным участником, Россия может рассчитывать на определенные льготы. Она получила более широкий доступ на мировой рынок, что помогло избежать дискриминации в реализации их продукции. Членство в ВТО, с одной стороны, обеспечивает России такие выгоды, как вхождение в глобальную торговлю и мировое хозяйство, а с другой, таит в себе определенные осложнения: повышение конкуренции на внутреннем рынке, неконтролируемого роста экспорта и импорта.

Все чаще представители экспертного сообщества обосновывают, что участие России в системе глобализации дает ей шанс быстрее приобщиться к высшим открытиям мировой науки и техники и перейти к более эффективному использованию трудовых и материальных составляющих экономики. Одна из основных проблем для Российской Федерации, связанная со вступлением в ВТО, это субсидирование сельского хозяйства. В соответствии с правилами ВТО, оно должно быть отменено, но с учетом тяжелого положения российской отрасли сельского хозяйства это может привести к трагическим последствиям для сельского хозяйства страны.

Сельское хозяйство – одна из самых важных и значимых отраслей экономики всех стран, развитие которой во многом зависит от государственной поддержки. Вне зависимости от почвенно-климатических условий даже самые развитые промышленные страны вкладывают очень большие средства в развитие отечественного сельского хозяйства. Однако продовольственный рынок России может получить как плюсы, так и минусы от вступления России в ВТО в зависимости от эффективности

государственной политики поддержки развития агропромышленного комплекса с точки зрения готовности страны в целом, а так же отдельных регионов к либерализации внешней экономики.

От вступления России в ВТО появился выход на мировые рынки для тех участников рынка, которые смогли компетентно воспользоваться рыночной информацией и при этом показали деловую активность и настойчивость в распространении отечественного продовольствия на мировые рынки. Если рассматривать преимущества от вступления России в ВТО, то на них влияет прежде всего, насколько действенной может стать государственная политика поддержки предпринимательских структур и экспортно-ориентированных отраслей агропромышленного комплекса России.

Основным положительным фактором, который связан с присоединением России к ВТО, для агропромышленного комплекса стало преодоление дискриминации и равноправное участие нашей страны в международном разделении труда, а в долгосрочной перспективе, членство в ВТО должно способствовать повышению конкурентоспособности отечественного продовольствия на мировом рынке и интеграции отраслей агропромышленного комплекса в мировое хозяйство [2].

С учетом ограниченных потенциалов системы государственной поддержки агропромышленного комплекса для России приоритетным представляется улучшения механизма взаимодействия органов государственной власти, научных учреждений и предпринимательских структур с целью исследования ситуации на мировом рынке и оперативного вмешательства в происходящие процессы глобализации экономики.

Что касается негативных последствий, связанных с вступлением России к ВТО и либерализацией экономических отношений на продовольственном рынке в рамках этой организации, то все они концентрируются вокруг двух проблем. Первая из них связана с уровнем государственной поддержки сельского хозяйства, а вторая - с эффективностью государственного регулирования российского продовольственного рынка [1].

Однако, выходом из ситуации, когда страна сильно зависит от импорта, является усиление государственного влияния на развитие АПК и в этом направлении активно работает государство. Но, меры, предусмотренные государством, для дальнейшего развития сельского хозяйства, недостаточно. В то же время, усиление государственной поддержки не представляется возможным, поскольку, согласно правилам ВТО, заложенная сумма в бюджете по программам на прямую помощь сельскому хозяйству уже превысила допустимые пределы. Придется урезать запланированные расходы, про увеличение суммы и речи быть не может.

Согласно проекту «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 –

2017 годы» в 2017 г. Россия намеревается потратить 10,6 млрд. дол. (что на 6,2 млрд. долларов меньше). В то время как Швейцария может расходовать на непосредственную помощь сельского хозяйства до 5,8 млрд. дол., а США – до 19 млрд. долларов [4].

Помимо финансовой политики на сельское хозяйство также должны меняться социальная, кредитная и налоговая (что не противоречит правилам ВТО). На улучшения положения сельского хозяйства должны стать не прямые способы поддержки сельхозпроизводителей, применимые в масштабах всей страны и каждого региона в отдельности.

К ним относят:

- подготовка кадров для аграрного сектора,
- внедрение программ страхования,
- проведение фитосанитарных и ветеринарных мероприятий,
- улучшением инфраструктуры на селе и др.

Таким образом, состояние отечественного агропромышленного комплекса на первых этапах членства России в ВТО может ухудшиться. Для стабилизации положения сельского хозяйства и его дальнейшего качественного развития необходимы изменения не только в сфере финансирования, но и в первую очередь непосредственно в сфере производства продовольственной продукции. Что требует немалых затрат времени и усилий всех участников.

Вместе с тем вступление страны в ВТО создает принципиально новые условия деятельности для субъектов экономики - реального сектора и банков, которые должны функционировать в гораздо более жестких конкурентных условиях. В этой связи при дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках ВТО необходимо учитывать ряд вопросов общего и частного, технического характера, относящихся к поддержанию равных конкурентных условий, включая финансово-кредитные.

В число множества секторов экономики, являющихся предметом обсуждения на переговорах по присоединению к ВТО, входит финансовый сектор, включающий один из его важнейших сегментов - сектор банковских услуг.

Согласно ВТО российские предприниматели могут наравне конкурировать с зарубежными. При этом наиболее оптимистичные настроения продемонстрировали предприниматели южного региона и наиболее пессимистичные настроения - у предпринимателей восточного региона страны. Наличие теневого сектора позволит российским предпринимателям смягчить негативные последствия вступления во Всемирную торговую организацию. В основном же предприниматели считают, что теневой сектор оказывает отрицательное воздействие на конкурентоспособность российских товаров после вступления страны в ВТО.

Относительно мероприятий, которые, с точки зрения предпринимателей, необходимо осуществить государству для поддержания конкурентоспособности малого и среднего бизнеса мнения предпринимателей разделились. Одни предприниматели наиболее важным мероприятием называли формирование комплексной программы защитных мер и устранение административных барьеров, а другие предприниматели на первое место поставили формирование новой таможенно - тарифной политики. При этом предприниматели в числе наиболее важных мероприятий считают борьбу с контрабандой - разработку и реализацию комплексной программы защитных мер. В отношении наименее важного мероприятия предприниматели всех регионов были единодушны, поставив на последнее место такое мероприятие как борьбу с коррупцией.

Существует большое число мер, предусмотренных ВТО, для выравнивания условий конкуренции - "благоразумные отклонения", "компенсационные меры", использование критерия "поддержания стабильности рынка".

Однако наиболее важным представляется проведение адекватной экономической политики. При этом надо иметь в виду тот факт, что вступление Российской Федерацией в ВТО способствует ее интеграции в мировую экономику и ускорению процесса цепной передачи изменений и рисков, характерных для глобального рынка, и их влияния на российскую экономику и экономическую политику.

Регулирование рисков как одно из направлений внешнеэкономической политики должно способствовать реализации не только текущих задач, но и стратегии социально-экономического развития страны по инновационному пути.

Вступление России в ВТО приводит к росту открытости ее торговли, вследствие чего на рынке России конкуренция с возрастающим импортом для российских товаров усиливается.

Основными глобальными факторами внешнеэкономических рисков России являются:

- кризисные потрясения;
- мировой финансово-экономический кризис;
- послекризисная экономическая депрессия;
- финансово-экономическая нестабильность в мире;
- глобальный долговой кризис;
- обострение конкуренции на мировых рынках [3].

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что фундаментом решения проблемы ликвидации негативных последствий вступления в ВТО является комплексная разработка законодательной и нормативно-правовой базы, подробная проработка и осуществление и реализация российских государственных программ поддержки развития агропромышленного комплекса, а так же развитие инфраструктуры российского продовольственного рынка, повышения уровня качества жизни населения по всей стране, эффективная налоговая и таможенная политика.

Использованные источники:

- 1.Анисимов Е.Д. Вступление России в ВТО: проблемы сельхозпроизводителей/ Е.Д. Анисимов / «Справочник экономиста» - 2012 - №2. С. 79-92.
2. Попов В. Г. Проблемы образования для бизнеса и менеджмента в условиях присоединения России к ВТО / В. Г. Попов // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2012. - Т. 158. - С. 173-202.
3. Портанский А. П. Россия становится полноправным участником мировой торговли / А. П. Портанский // Российский внешнеэкономический вестник. - 2012. - № 4. - С. 51-66.
- 4.http://ria.ru/trend/Russia_member_WTO_22082012/
- 5.<http://ria.ru/analytics/20130822/957857094.html>

*Иванова Т.Л.
студент 5-го курса
Минеева В.М., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа**

**УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО – ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ
ЗАТРАТАМИ**

Ключевые слова: материальные затраты, управление затратами.

Материальные затраты - элемент себестоимости продукции (работ, услуг), в котором отражается стоимость: приобретаемых со стороны сырья и материалов, входящих в состав вырабатываемой продукции или являющихся необходимым компонентом при изготовлении продукции (проведении работ, оказании услуг); покупных материалов, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) для обеспечения нормального технологического процесса и для упаковки продукции или расходуемых на другие производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроль, содержание, ремонт и эксплуатацию оборудования, зданий, сооружений, других основных фондов и пр.), а так же запасных частей для ремонта оборудования, износа инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования и других средств труда, не относимых к основным фондам, износа спецодежды и других малоценных

предметов; покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся в дальнейшем монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии; работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями или производствами и хозяйствами предприятия, не относящимися к основному виду деятельности.[6,с.21]

Управление затратами - это процесс целенаправленного формирования затрат по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и стимулировании их уменьшения. [7,с.124]

Наибольшую долю материальных ресурсов предприятия составляют основные материалы. К ним относятся предметы труда, идущие на изготовление продукции и образующие основное ее содержание. К вспомогательным относятся материалы, потребляемые в процессе обслуживания производства или добавляемые к основным материалам.

Промышленные предприятия в настоящее время оснащены современной вычислительной техникой, с помощью которой становится возможным моделирование материальных потоков с учетом влияния различных факторов внутренней и внешней среды предприятия, а также разработка систем управления материальными ресурсами.

Существуют основные принципы формирования и функционирования системы управления материальными ресурсами: [8,с.36]

1. Самостоятельность предприятий - поставщиков и предприятий потребителей в использовании материальных ресурсов.

2. Саморегулирование.

3. Ресурсосбережение и противозатратность.

4. Комплексность.

5. Оперативность.

6. Восприимчивость к научно-техническому прогрессу; и др.

Перечисленные принципы должны действовать одновременно, ибо они определяют условия равновесного состояния и эффективного функционирования системы.

Для разрешения основных проблем в рамках создания базы сырья и материалов существуют многообразные методы принятия решения, в особенности:

- ABC- анализ (первоначальный анализ);
- метод оценки по системе баллов;
- анализ стоимости сырья и материалов;
- математические модели решений.

Рассмотрим подробно анализ стоимости сырья и материалов.

Метод анализа стоимости чаще всего применяется тогда, когда требуется снижение издержек и цены выпускаемых изделий с целью улучшения результатов хозяйственной деятельности предприятия или увеличения шансов сбыта готовой продукции.

В результате анализа стоимости сырья и материалов может: [5,с.29]

- произойти сокращение затрат на сырье и материалы;
- экономиться рабочее время при изготовлении изделий из этого сырья и материалов;
- повышаться качество готовой продукции, а также,
- произойти снижение затрат для реальных инвестиций.

Последовательность одного такого оценочного анализа сырья и материалов, приведенная ниже, является типичной для осуществления анализа во многих областях предпринимательской деятельности. [3,с.71]

1. На подготовительном этапе оценочного анализа сначала формулируются цели исследования сырья и материалов, а также выясняются организационные подготовительные решения.

2. Затем осуществляется сбор информации о собственной продукции, а также об аналогичных изделиях, используемых для сравнения.

3. На следующем этапе, посредством исследования фактического состояния сырья и материалов, вскрываются слабые места в производстве собственной продукции.

4. Затем выявляются предложения по улучшению качества собственной продукции и технологического процесса ее производства.

5. После этого подвергаются оценке возможные варианты относительно величины расходов и доходов при изготовлении собственной продукции.

6. Затем из этого массива полезной информации выбираются наиболее реализуемые решения.

7. Последним шагом оценочного анализа сырья и материалов является введение этого оптимального варианта в производство.

Проанализируем работу нескольких отечественных мебельных предприятий: торговый дом «Росток», концерн «Меркурий», ОАО «Мотив»,

ООО «Ларец», ЗАО «Мост», ООО «Галилей» (выпускает офисную мебель), ЗАО «Темп» выпускает мягкую мебель», ЗАО «МебельКо».

Производящие мебель компании в 90 случаях из 100 используют иностранное сырье, поставками которого занимается большое количество импортеров. Проще всего ЗАО «Мост» - предприятие само импортирует нужное для производства, т.е. сырье приобретается без торговой наценки. «Рода» получает все материалы для производства из-за рубежа. ЗАО «МебельКо» используют немецкие и итальянские комплектующие, но дуб у них отечественный. Они полагаются на своих постоянных поставщиков. Найти их было нетрудно, поскольку предложений, включающих поставку бревен прямо на предприятие заказчика, в избытке. Кубометр круглого дуба стоит от \$100 до \$130. Выбор поставщика делается исходя из качества предлагаемого им материала, т.к. разница цен у поставщиков невелика. Не влияет на размер издержек для заказчика и место, откуда поставляется лес. Руководитель ЗАО «МебельКо» двумя правилами, которым нужно

следовать, чтобы не «проколоться» с поставщиками леса. Первое - заранее обговаривать все параметры. Второе - оплату производить только после получения материала. [9]

Руководство ЗАО «Темп» считает, что для поисков поставщиков вполне достаточно прайс-листов. Как правило, стоит где-то появиться информации о твоей фирме, они первые тебя найдут. Главное правило во взаимоотношениях с незнакомыми партнерами - оплата по факту поставки.

Интересно, что традиционная для нашей страны проблема поиска надежных партнеров оказывается характерна и для транснационального рынка. У ООО «Росток» 90% поставщиков - постоянные партнеры. В процессе работы происходит отсев. И представление о том, что на Западе производство работает идеально, далеко не всегда верно. В Италии можно встретить ненадежных партнеров, которые месяцами не выполняют поставки. Разница между поставщиками в том, что у лучших всегда есть альтернатива.

В ООО «Галилей» комплектующие получали непосредственно от производителя из Чехии, но потом поняли, что это можно производить и в Украине. Чешские партнеры отказались в ответ на ультиматум об отдаче на консигнацию не менее трех машин комплектующих и предприятие перешло на украинских производителей.

ООО «Ларец» производил закупку исходных материалов в Украине, но, испытав немецкую, польскую, белорусскую и прибалтийскую плиты, руководство ООО «Ларец» подписало контракт на поставку такого материала из Латвии. Ткани покупаются в Литве, Македонии и других странах Европы. Из Германии поставляются лаки. Под него производственно-технический отдел дает отдельные заявки-спецификации. Все отечественные товары доставляются собственным автотранспортом.

На ОАО «Мотив» основная масса сырья и материалов завозится из-за рубежа. Предприятие поддерживает контакты с рядом фирм-производителей из Италии, Германии, Испании. Выбирают того, кто предложит более высокое качество и самую низкую цену.

В ООО «Ларец» склады рассчитаны на хранение трехдневного объема выпущенной продукции. Сырьевой склад располагает большой номенклатурой по применяемым материалам. По одной позиции имеются запасы на 2-3 дня, по другой - на неделю, по третьей - на месяц, а по некоторым заготовкам - на несколько месяцев, поскольку они требуют сушки.

Концерн «Меркурий» использует для хранения мебельных полуфабрикатов, доставляемых с ОАО «Мотив», складские помещения, площадью 60000 кв. м. А для продукции, изготовленной под заказ на отгрузку, оборудован отдельный склад. [9]

Как правило, мебельные предприятия обходятся минимумом складских помещений, чтобы избежать больших накладных расходов.

В конце нужно добавить, что никто из вышеприведенных предприятий на склад не работает, т.е. данные предприятия вполне конкурентоспособны.

Рассматриваемые предприятия по производству мебели имели разный подход к поставленной им задаче управления материальными ресурсами своего предприятия. Но в каждом случае результат был положительным, хотя и с переменным успехом. Путем исправления ошибок, они учатся управлять своим производством и получать достаточную прибыль.

В результате можно сделать вывод, что существуют разные взгляды на одну проблему и разные пути ее решения. Каждое предприятие руководствуется собственными соображениями и опытом в управлении своими материальными ресурсами.

При правильном и логическом подходе к существующим методам можно правильно управлять материальными ресурсами предприятия, избегая излишних издержек.

Учитывая важность правильного распределения и эффективного использования материальных ресурсов, а также необходимость постоянного учета и контроля их распределения, целесообразно рекомендовать наладить на предприятиях эффективную систему ежедневного учета товарных запасов и движения ресурсов, занятых в производстве с использованием современных средств автоматизации.

Следует сказать, что наличие на предприятиях компьютерной системы учета материальных ресурсов позволит менеджерам получать полную картину наличия, использования и движения материальных ресурсов в производственном процессе, что должно привести к минимизации издержек производства и оптимизации использования и управления материальными ресурсами предприятия.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов".
2. Приказ Минфина РФ от 21.12.1998 N 64н "О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства".
3. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности Учебное пособие. - М.: Издательство «Омега-Л», 2010. —414 с.
4. Герасимова Е.Б. Игнатова Е.А. Экономический анализ. Задания, ситуации, руководство по решению Учеб. пособие. – М.: ФОРУМ, 2011. – 176 с.
5. Воронова Е.Ю. Управленческий учет: рациональный подход // "Аудиторские ведомости", N 12, декабрь 2010 г. –89 с.
6. Друри К. Управленческий и производственный учет. Учеб. для студентов вузов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 735 с.
7. Левина Е.И. Финансовый и управленческий учет. Учебное пособие для студентов - Кемерово:КузГТУ, 2012. - 385 с.

8. Мансуров П.М. Управленческий учет. Учебное пособие / П. М. Мансуров. –Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 175 с.
9. Минеева В.М. Автоматизация Как Способ Совершенствования Учета Доходов По Обычным Видам Деятельности Ооо «Луч-Агро» Зианчуринского Района Рб. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://forum.7universum.com/14794> (дата обращения 29.10.2014).
10. Сайт мебельного рынка РФ <http://www.derevo.info.ru>

Иванова Ю.В.
студент 4 курса ЭМФ
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются направления и методы оптимизации денежных потоков организации, определяется необходимость оптимизации денежных потоков для обеспечения финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: денежный поток, оптимизация денежных потоков, балансирование денежных потоков, выравнивание денежных потоков, максимизация чистого денежного потока.

Финансово-хозяйственная деятельность любой коммерческой организации сопровождается движением денежных средств – их поступлением и расходованием. Схема денежных потоков представлена на рисунке 1.

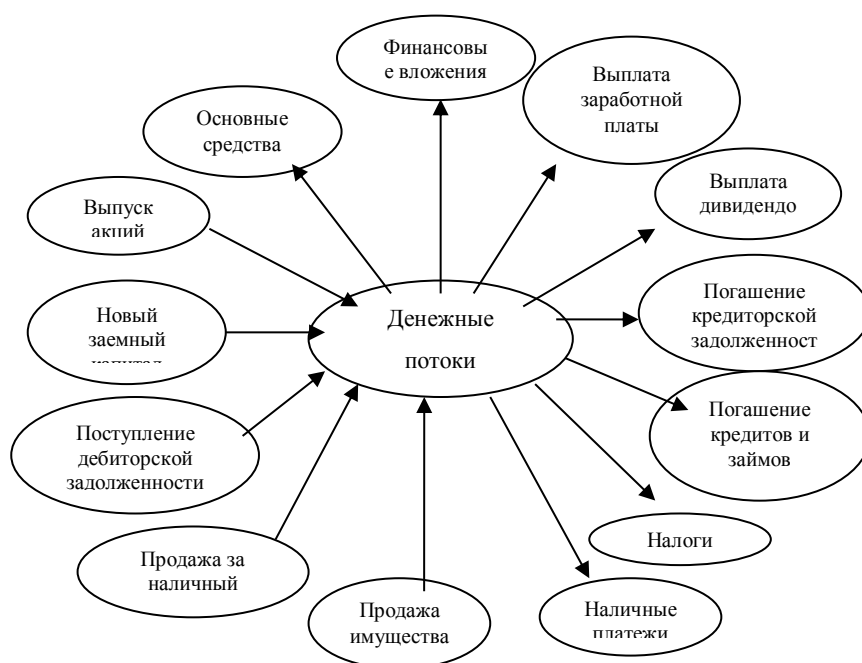


Рисунок 1 – Схема денежных потоков

Денежный поток – это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью организации. Необходимость в оптимизации денежных потоков возникает, прежде всего, для обеспечения движения материальных потоков финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки с использованием наиболее эффективных источников финансирования. От того, насколько притоки и оттоки денежных средств синхронизированы между собой во времени и по объемам, в значительной мере определяются темпы экономического роста и финансовая устойчивость организации. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает оптимизацию и эффективность финансового управления, существенное ускорение реализации стратегических целей развития предприятия. Процесс выбора наилучших форм организации денежных потоков на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности представляет собой оптимизацию денежных потоков. Эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим симптомом «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов деятельности хозяйствующего субъекта, способствуют повышению ритмичности хозяйственной и инвестиционной деятельности [1, с. 504].

Оптимизация денежных потоков является одной из главных функций управления денежными потоками, направленной на повышение их эффективности в предстоящем периоде. В процессе оптимизации денежных потоков решаются следующие основные задачи:

- выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость организации от внешних источников привлечения денежных средств;
- обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков по объемам и во времени;
- повышение суммы и качества чистого денежного потока организации, генерируемого её хозяйственной деятельностью.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить следующие основные направления оптимизации денежных потоков:

- 1) балансирование денежных потоков по объемам;
- 2) балансирование денежных потоков во времени;
- 3) максимизация чистого денежного потока.

1. В первую очередь необходимо добиться сбалансированности объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на результаты хозяйственной деятельности. Так, при дефицитном денежном потоке снижается ликвидность и уровень платежеспособности предприятия, что приводит к росту просроченной задолженности предприятия по кредитам банку, поставщикам, персоналу по оплате труда (с соответствующим снижением уровня производительности труда персонала), увеличению продолжительности финансового цикла. Всё это, в конечном счете, приводит к снижению рентабельности активов и собственного капитала организации. При избыточном денежном потоке происходит потеря реальной стоимости временно свободных денежных средств в результате инфляции, замедляется оборачиваемость капитала по причине простоя денежных средств, теряется часть потенциального дохода от неиспользуемой части денежных средств в связи с упущенной выгодой в сфере краткосрочного их инвестирования. Методы балансирования денежных потоков по объемам можно подразделить на две группы:

- 1) методы оптимизации дефицитного денежного потока;
- 2) методы оптимизации избыточного денежного потока.

Методы оптимизации избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельности организации и включают следующие мероприятия:

- увеличение объема расширенного воспроизводства операционных внеоборотных активов;
- осуществление региональной диверсификации операционной деятельности организации;
- досрочное погашение долгосрочных финансовых кредитов.

2. В системе оптимизации денежных потоков организации важное место принадлежит их сбалансированности во времени, поскольку несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков во времени создает для организации ряд финансовых проблем. Результатом

такой несбалансированности даже при высоком уровне формирования чистого денежного потока является низкая ликвидность этого потока (а соответственно и низкий уровень абсолютной платежеспособности предприятия) в отдельные периоды времени. При достаточно высокой продолжительности таких периодов для предприятия возникает серьезная угроза банкротства. Синхронизация денежных потоков – это регулирование притоков и оттоков с целью поддержания оптимального остатка денежных средств. Необходимость в синхронизации возникает в связи с тем, что в условиях высокой неравномерности в формировании различных видов денежных потоков в разрезе отдельных временных интервалов на предприятии формируются значительные объемы временно свободных денежных средств или временный их дефицит (рис. 2 см. на стр. 5).

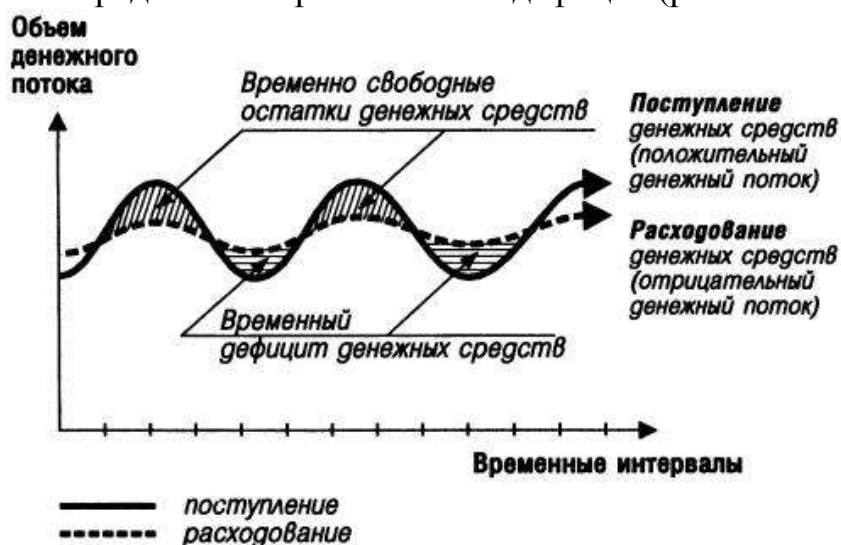


Рис. 2 – Неравномерность положительных и отрицательных видов денежных потоков организации во времени

Синхронизация денежных потоков должна быть направлена на устранение сезонных и циклических различий в формировании как положительных, так и отрицательных денежных потоков, а также на оптимизацию средних остатков денежной наличности.

3. Заключительным этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистого денежного потока предприятия, рост которого обеспечивает повышение уровня самофинансирования предприятия, снижает зависимость от внешних источников финансирования. Для обеспечения прироста суммы чистого денежного потока целесообразно проводить следующие мероприятия:

- осуществлять систематический поиск резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг), повышения ее конкурентоспособности с целью наращивания прибыли;
- осуществлять эффективную ценовую политику, обеспечивающую повышение уровня доходности операционной деятельности организации;

- усиливать претензионную работу по своевременному и полному взысканию штрафных санкций и дебиторской задолженности;
- находить возможности реализации неиспользуемых основных средств, нематериальных активов и производственных запасов.

Таким образом, конечной целью оптимизации денежных потоков предприятия является максимизация чистого денежного потока организации, что повышает уровень ее самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников финансирования, а это в свою очередь повышает устойчивость финансового положения организации.

Использованные источники:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Учебное пособие – Киев: Ника-Центр; Эльга, 2012.
2. Бланк И. А. Управление денежными потоками. Учебное пособие – Киев: Ника-Центр; Эльга, 2010.
3. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия. Учебное пособие – Иваново, 2012. С. 400.
4. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. Учебное пособие. – М., 2011.

Иванова А.Н.

студент

факультет экономики и менеджмента

Гапсаламов А.Р., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Малый и средний бизнес представляет большую значимость в формировании многих государств, так как повышает эффективность производства, совершенствует конкуренцию, кроме того является источником постоянных налоговых отчислений в государственный бюджет.

В современной России малый и средний бизнес является наиболее многообещающей формой хозяйствования. Тем не менее, малые и средние предприятия (далее МСП, МСБ) никак не занимают такой зоны, которой отводится в экономически развитых государствах.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, опирающаяся на активное функционирование небольших организаций, малых предприятий, формально не вступающих в объединения [2, с. 18].

Средний бизнес является своего рода посредником между крупными и маленькими предприятиями. В Российской Федерации нет четко установленного определения. Это означает, что группа не выделяется как

независимая единица экономических отношений. Тем не менее, необходимо отметить, что средний бизнес – это предпринимательская деятельность, которая выполняется субъектами рыночной экономики, согласно определенно установленным государством или иными представительными органами, законам.

Рассмотрим, основные российские критерии, в базе которых, фирмы причисляются к малому или среднему бизнесу:

1. Численность сотрудников – до 100 работников включительно в малом бизнесе и с численностью от 100 до 250 человек в среднем;
2. Объем оборота (прибыли, дохода) – малый бизнес от \$0,5 до \$2,5 млн. годового оборота, средний - от 2,5-х до 12-ти млн. долларов;
3. Объем уставного капитала;
4. Величина активов [2, с.25].

В разных государствах маневры к установлению малого и среднего бизнеса различаются.

В Штатах к малым компаниям относят фирмы, которые имеют одного или несколько собственников, с числом занятых не больше 500 чел., величиной активов не больше 5.000.000 \$ и годовой прибылью не выше 2.000.000 \$. (определяется областью деятельности) [3].

В Великобритании при отнесении компаний к МСБ обращают внимание на данные оборота и численность занятых. К мельчайшим причисляют компании с количеством занятых от 1 до 25 человек, к малым – от 25- до 99. Однако, если предприятие занимается обрабатывающей промышленностью, а количество занятых ниже 200 человек, то деятельность относится к малому бизнесу. В соответствии с британским законом «О компаниях», малое предприятие обязано отвечать 2-м последующим критериям:

1. Оборот не более 2,3 млн. ЭКЮ («европейская валютная единица»);
2. Активы не более 1,5 млн. ЭКЮ[3].

В Германии в соответствии с систематизацией федерального министерства хозяйства к малым причисляют компании с количеством занятых до 50 человек и с ежегодным оборотом менее 1 млн. марок.

Во Франции к малому бизнесу относятся предприятия, у которых количество занятых не превышает 500 человек, а годовой оборот не более 200 млн. франков. Причем, масштабы компании определяются в разных секторах экономики по-разному [4].

Необходимо подметить тот факт, что во многих странах играет большую роль в определении МСП отраслевая структура фирмы. А именно в одних секторах экономики определяющую роль исполняет количества занятых, а в других объем оборота.

В России по состоянию на начало 2012 года насчитывалось около 16 тысяч средних предприятий – в эту категорию попадали менее 1% предприятий сектора МСП. В то же время число занятых на средних предприятиях составляло почти 2 млн. человек (без учета внешних совместителей) – что равняется 16% от всех занятых в секторе МСП и 2,7% экономически активного населения России.

Средний бизнес в России наиболее активен в сфере торговли и услуг, почти совсем не представлен на международном уровне и вносит очень маленький вклад в модернизацию собственной экономики. Доля малого предпринимательства в ВВП России составляет не более 15-17%. В то время как, средний бизнес, который является основой германской экономики – его доля во внутреннем валовом продукте страны составляет 60% [4].

Рассмотрим основные проблемы МСП:

1. Высокие налоги, высокие арендные платежи, отсутствие фондовых рисков денежных средств – в совокупности оказывают отрицательное влияние на финансовое состояние компании. Затрудняют развитие фирмы, в процессе деятельности которой, основное внимание уделяется не совершенствованию товаров (услуг), а на борьбу за выживание.

Повышение страховых взносов в 2013 году для лиц, занятых в сфере малого и среднего бизнеса привело к сокращению деятельности предприятий в данных сферах, более чем в два раза. С начала 2013 года число закрывшихся индивидуальных предпринимателей составил 531,9 тыс. человек, число фермерских хозяйств уменьшилось до 2,126 млн. свидетельствует статистика Федеральной налоговой службы. Однако, как отметил уполномоченный по правам предпринимателей Павел Солодков, многие закрывшиеся предприятия были низко рентабельными, в случае чего не смогли вынести данную налоговую нагрузку[5].

По сведениям «Деловой России», только лишь за первые 3 квартала 2013 г. государственный бюджет потерял налогов МСП на 13,5 млрд. рублей, в то время как предполагалось извлечь 5,1 млрд. рублей [1].

2. Небольшой платежеспособный спрос граждан – серьезное ограничивающее условие, так как именно граждане являются главными потребителями товаров и услуг МСП в России. По официальным данным Росстата доля бедных в России на сегодняшний день превысила отметку 20 млн. человек, эта группа, чьи доходы ниже прожиточного минимума. И как отмечают специалисты, среди людей данной группы 10% не имеют шансов изменить своего социального положение [5].

3. Нет четких действий государства по поддержке МСБ – возникают трудности в получении кредитов, производственных помещений и материальных ресурсов, вследствие чего, МСП находятся в неравных положениях с крупными предприятиями. Данное положение приводит к сокращению роста МСП и ориентирует их на более спокойную

деятельность, например торговозакупочная или посредническую деятельность.

Отрицательное воздействие оказывает почти полное отсутствие средних предприятий в промышленности. На малый и средний бизнес в создаваемом ВВП в настоящее время необходимо более 20%, а по числу рабочих мест – около 25%; обучение фактически не проводится. Для сопоставления: в Германии взносы малых и средних компаний в создаваемый ВВП (результатирующий) составляет 51%, на них занято более 60% активного населения и учится более 83% всех учеников производственного обучения. Алексей Рахманов, заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации, уверен, что учить служащих сборочного завода легче и вернее на самом предприятии. С данной целью и формируются „корпоративные университеты“. К примеру, в Нижнем Новгороде действует тренинговый центр категории ГАЗ, готовящий, в том числе, и профессионалов для проекта с Volkswagen и General Motors. Российское правительство признает этот печальный факт и считает, что средний класс должен на правах партнера активно участвовать в модернизационных процессах.

Возникают особые трудности в отдельных регионах РФ, особенно в Сибири – это высокая часть транспортных издержек (62,4%), проблемы в реализации товаров (20,6%), информационный голод (12,4%), безграмотность госслужащих (3%) [5].

Кризис на Украине также повлиял на развитие МСБ. Появились сложности в осуществлении двухсторонних отношений. Ряд МСП приобретали украинских товаров. Однако, вследствие, введенных санкций многие российские предприниматели потеряли своего поставщика. В результате чего многие МСП закрылись. Объем продаж украинских товаров в России сократился на 33,9%. А так же руководство России сообщило о выделении 573,4 млн. рублей для оказания помощи украинским беженцам. Данные денежные средства возьмут из средств, выделенных на поддержку МСБ [7].

В 2012 г. в федеральном бюджете было выделено 21 млрд. руб. (ок. 500 млн. евро). Эти деньги выплачиваются компаниям через российские регионы использоваться для лизинга машин и оснащения оборудованием, для финансирования стартапов, предоставления кредитов по льготным процентным ставкам и поддержка инноваций.

В первом квартале 2014 года совокупный объем поддержки субъектов МСБ, согласно проекту «МСП Банка», составил свыше 98 миллиардов руб., средневзвешенная ставка по портфелю кредитов, выданных банками-партнерами — 12,7%. [6].

Совершенствование малых и средних предприятий может осуществляться через следующие составляющие:

1. Система государственных заказов – это главный инструмент общегосударственной помощи малым предприятиям в основной массе промышленно развитых государств. Использование данного типа взаимоотношений в России даст возможность МСП гарантированный рынок сбыта, приблизит процесс накопления капитала, увеличит производственные силы, укрепит конкурентоспособность, усовершенствует оснащение и многое другое.

2. Осуществление государственных целевых программ, обеспечение льготными и безвозмездными субсидиями.

3. Льготная система налогообложения и концепцию ускоренной амортизации основных средств.

Кроме вышесказанного, считаю необходимо заново установить ход формирования, функционирования и ликвидации малых предприятий. Кроме этого необходимо законодательно оформить ряд сфер деятельности МСП, например, возмещение пробела тех законодательных норм, которые рассматривают связь малых и крупных предприятий.

Так как страна предполагает уменьшить свою зависимость от доходов от экспорта нефти и газа, важная задача на следующие годы заключается в формировании инновационного среднего бизнеса. Многолетний успех немецкой экономики во многом основан на уникальном развитии МСП. Данные компании обеспечивают конкурентоспособность немецких концернов. России ещё только предстоит создать у себя подобный МСП. Необходимая законодательная база для формирования в России малого и среднего бизнеса создана и имеет необходимую финансовую подпитку: это и содействие в производстве, и развитии ресурсов разных кредитно-финансовых и инвестиционных учреждений; увеличение кредитоспособных мелких компаний с поддержкой концепции кредитования; развитие системы банковских услуг, направленных на малых предпринимателей.

Несомненно, экономический прогресс в России зависит не только от уровня развитости крупных предприятий, но и от результатов деятельности МСП. И правительство России направлено на совершенствовании условий для развития МСП. Теперь важно, чтобы за словами последовали действия, чтобы донести эту концепцию до лиц, принимающих политические и экономические решения.

Использованные источники:

1. Анализ развития МСП в мире- <http://www.creativeconomy.ru/articles/15404/>
2. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. Акимов О.Ю.- М: Финансы и статистика, 2011.-С 192
3. <http://www.cfe.ru/upload/iblock/d50/d5035488c5abb375efc78b916e88304a.pdf>
4. http://www.ksonline.ru/nomer/ks/-/jid/628/cat_id/27196/
5. <http://www.vedomosti.ru/special/poorest13.shtml>

6. <http://bizber.ru/?p=11353>

7. http://www.solidarnost.org/news/news_4312.html

*Иванова А.М.
студент 3 курса*

*Мяготина О.О.
студент 3 курса*

Рябченко Л.И., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА РОССИЙСКУЮ НАЦИОНАЛЬНУЮ ВАЛЮТУ

Формирование валютного курса — многофакторный процесс, обусловленный сочетанием внутренних и внешнеэкономических, а также политических факторов. Невозможно точно предсказать каждое движение курса, однако, если изменения курса вызваны какими-либо реальными экономическими факторами, долговременный тренд его движения очевиден. Девальвация валюты имеет неоднозначное влияние на национальную экономику. К положительным последствиям относят рост конкурентоспособности национальных товаропроизводителей. Однако негативные последствия, среди которых можно выделить значительное повышение цен на импортные товары, способствуют снижению уровня жизни населения и росту социальной напряженности в стране.

В настоящее время позиции российского рубля заметно ослабли. Падение национальной валюты по отношению к другим валютам обусловлено целым рядом факторов.

Одним из наиболее актуальных факторов является тенденция снижения цен на сырье на мировом рынке. В настоящий момент цены на нефть опустились до их пятилетнего минимума. Как известно, Россия обладает восьмыми по величине в мире запасами нефти. По данным Статистического обзора мировой энергетики за 2014 г., ее запасы составляют 12,98 млрд тонн. Поскольку нефть и газ составляют значительную часть российского экспорта и являются источником почти половины доходов государственного бюджета, цены на них считаются важнейшим фактором, влияющим на валютную выручку. Очевидно, что размер валютной выручки зависит от стоимости нефти. Низкая стоимость сырья была одной из причин девальвации рубля в конце 2008 г. Снижение стоимости нефти на мировых рынках в 2014 г. более чем на 45% отрицательно сказывается на курсе рубля и сейчас. Рекордное падение стоимости нефти связано с ее избыточным предложением (например, после снятия ряда санкций Иран увеличил добычу нефти до 4,8 миллиона баррелей в день), а также с предоставлением Саудовской Аравией, Ираком и Кувейтом рекордных скидок для стран Азии.

(В июне 2014 г., стоимость барреля нефти марки Brent составляла более 115 долларов, а в середине декабря колебалась около 60 долларов за баррель). Также на ценах сказался рост объемов добычи сланцевой нефти. Повлиять на внешнеэкономическую конъюнктуру достаточно сложно, однако предпринять шаги по улучшению ситуации можно. Необходимо снизить себестоимость добычи и переработки сырьевых ресурсов, повысить эффективность производства, а также диверсифицировать экономику страны в целом.

Существенным фактором является также тенденция роста курса доллара на мировом финансовом рынке.

На курс национальной валюты оказывает влияние монетарная политика центрального банка страны. Центральный банк проводит валютные интервенции: он продает доллары и евро, чтобы поддержать курс рубля, и скупает валюту, когда не хочет чрезмерного укрепления национальных денег. За октябрь и ноябрь 2014 г. Банк России осуществил валютные интервенции на сумму 27,9 млрд. долларов и 1,8 млрд. евро. Еще один из инструментов – официальная ставка центрального банка, которая определяет стоимость денег. Если Банк России повышает ключевую ставку, то стоимость заемных средств для кредитных организаций растет, деньги становятся дороже. С одной стороны, повышение официальной ставки снижает объемы эмиссии и уменьшает предложение национальной валюты. Рост доходности вложений стимулирует приток средств инвесторов в Россию (хотя и, в значительной части, спекулятивных), что подстегивает спрос на рубли. Все это, как следствие, способствует росту стоимости российской валюты. С другой стороны, высокая стоимость денег может негативно сказаться на развитии кредитного рынка и рынка недвижимости. Дорогой кредит не способствует развитию отечественной промышленности, снижает возможности развития импортозамещающих производств. Таким образом, повышение ключевой ставки – неоднозначная мера, денежно-кредитная политика в существующих условиях должна носить более гибкий характер.

Рост темпов инфляции в стране также взаимосвязан с изменениями курса национальной валюты. В ноябре 2014 г. уровень инфляции в России составил 1,28%, что на 0,46 больше, чем в октябре 2014 г. и на 0,72 больше, чем в ноябре 2013 г. Инфляция в 2014 г. в годовом исчислении составит более 9%, при целевом таргете центрального банка – 5%. Для борьбы с инфляцией Центральный банк РФ поднимает ключевую ставку (16 декабря 2014 г. ключевая ставка - 17%). Повышение ставки, с одной стороны, должно в среднесрочной перспективе замедлить рост потребительских цен, однако, с другой стороны, имеет и негативные последствия для производства.

Инфляционные ожидания, отношение населения страны к национальной валюте являются также немаловажными факторами,

влияющими на ее курс. Несмотря на девальвацию рубля в течение 2014 г., подавляющая часть населения страны пока хранит деньги в банках в национальной валюте. Однако возникают опасения, что в результате усугубления кризиса на валютном рынке физические лица начнут массово переводить средства в другие валюты. Банковская паника может привести к расширению валютного кризиса, перерождению его в полномасштабный финансовый кризис.

Немаловажное значение имеет и отток капитала из страны, который в октябре 2014 г. ускорился до максимальных значений с начала года и составил 28 млрд долларов. Согласно прогнозу Банка России, чистый отток капитала из страны к концу 2014 г. составит 128 млрд долларов (ранее прогноз составлял 90 млрд). В условиях девальвации рубля, многие российские инвесторы опасаются держать свободные денежные средства в национальной валюте, поэтому они покупают иностранную валюту или вовсе переводят свой капитал в оффшорные зоны. Данный фактор также является причиной снижения интереса инвесторов к экономике России, инвестирование в российскую экономику становится непривлекательным. Что касается иностранных портфельных инвесторов, большинство не проявляют спроса на российские активы и уходят на другие рынки. Потоки инвестиций, многие из которых шли из оффшорных зон, в том числе и от россиян, сократились. При сложившихся обстоятельствах некоторые экономисты и политики, в число которых входит и Советник Президента РФ С.Ю.Глазьев, считают допустимым принятие ограничительных мер на вывоз капитала за рубеж и теневого вывода средств из России.

Говоря о причинах, влияющих на курс рубля, можно выделить целый ряд политических факторов, главным из которых на данный момент является кризис на Украине. Данный фактор не идет на пользу инвестиционной привлекательности России. Введенные против нашей страны санкции и возможность их расширения усугубляют негативные тенденции в экономике нашей страны. В настоящее время сделки с российскими партнерами считаются рискованными, внешние финансовые рынки для российских банков и компаний закрыты, и как следствие, спрос на российскую национальную валюту падает, что ведет к ее дальнейшему ослаблению. Необходимость, по мнению А.Л. Кудрина, в 2015 г. возврата более чем 120 млрд долларов внешнего корпоративного долга, в существующих условиях может привести к дальнейшей девальвации рубля.

Стоит отметить, что даже при условии урегулирования политических споров, экономические факторы, такие как нестабильность, структурные диспропорции в экономике, стагнация экономики, снижение темпов роста промышленного производства, цены на нефть будут оказывать сильное влияние на волатильность курса российского рубля.

Очевидно, что для преодоления данной проблемы необходимо, чтобы и монетарная, и макроэкономическая, и внешняя политика Российской

Федерации были направлены на снижение числа и ослабление негативных девальвационных факторов.

Использованные источники:

1. Голиков С.Д., Гайнутдинов Т.Р. «Современные методы продвижения инноваций», в сборнике PER ASPERA AD ASTRA, Ставрополь, 2014, стр. 105-107
2. Голиков С.Д., Маари К.Н., Нуреев Р.М. «Влияние риска недобросовестного поведения контрагентов на стоимость компании», в сборнике: «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества,», Саратов 2014г., стр. 35-39

Иванова А.Н.

студент

факультет экономики и менеджмента

Асадуллина С.Д.

научный руководитель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

**УЧЕТНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС - СТРУКТУР В СОВРЕМЕННЫХ
РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ**

Внимание научного сообщества к вопросам реформирования взаимоотношений имущества и формирования институтов корпоративного управления с 80-х гг. минувшего столетия до настоящего времени остается высоким. Это естественно, потому как институт собственности, устанавливая вид распределения эффектов взаимодействия причин производства, представляется системообразующим для общественно-экономической организации, которая устанавливает фундаментальные характеристики ее функционирования. К части главных элементов формирования и регулирования финансовой производительности в рамках деятельности компании представляется рыночная рекомбинация прав собственности и смена, либо корректировка стратегии формирования надлежащей фирмы. При решении данной проблематики в центре внимания оказываются процессы развития интегрированных бизнес - структур (далее ИБС).

Формирование ИБС содержит существенную роль в национальной экономике РФ. Масштабы и организационная конструкция ИБС способствуют развитию механизмов диверсификации производства, используя выгоды разделения труда как регионального, так и интернационального уровней, природные и общественно-культурные специфики отдельных регионов.

В последнее время внешняя конкурентоспособность РФ такая, что доля государства в мировом экспорте товаров и услуг низка, и остается на отметке 2,5% [2].

Не прекращает увеличиваться и научно-техническое отставание РФ от Запада: стареют производственные фонды, компании переживают недостаток оснащенности новейшим, высокотехнологичным оборудованием, что подтверждается и статистическими сведениями: источник научно-технической основы национального хозяйства выработан более чем на 45% (в электроэнергетике еще выше – 60%) и достиг напряженного уровня. В секторе добычи полезных ископаемых удельный вес целиком изношенных основных фондов составляет 21,9%, в обрабатывающей индустрии – 17,0%. Средний возраст оборудования составляет примерно 30 лет [3].

Изношенное и морально отжившее оснащение не только не способно гарантировать производство конкурентоспособного продукта, но и приводит к понижению производительности труда. По величине валового внутреннего продукта на одного занятого, данный коэффициент описывает эффективность национальной экономики в целом, Россия приблизительно в 4 раза уступает США и в 3 раза – Европе [1].

Исходя из этого, для подъема производительности формирования интегрированных структур в РФ необходимо урегулировать ряд проблем:

1. Конкретизировать особенности управления формированием интегральных структур в РФ, координационные аспекты управления интеграционными действиями;
2. Выработать рекомендации в области увеличения уровня раскрытия информации и прозрачности структуры собственности (транспарентности) [2].

В ходе управления бизнес – структурами ее соучастникам нужна разнородные и надежные сведения обо всех аспектах функционирования иницирующих фирм с целью принятия административных решений о необходимости интеграционных сделок.

При изыскании процесса формирования интеграционных образований, и их экономической сути, как объектов исследования концепции управления финансовым системам, нужно рассмотреть трудности разделения на практике юридических и экономических прав на участие фирмы на рынке и реальный контроль над ней.

Интеграционные движения рынка корпоративного контроля представляется частью деятельности рыночных интеграции. Иными составляющими аспектами формирования ИБС в российской экономике предстают задачи, связанные с совершенствованием инфорсмента, информационного обеспечения интегральных процессов, с определением «цены» управления и ценности компании как имущественного комплекса, представляющего объектом интеграционных течений.

Для того чтобы установить, насколько топ – менеджер качественно управляет средствами собственников для прироста добавленной стоимости бизнеса фирмы, нужно установить «цену» управления, которая является

указателем производительности работы маркетинговых служб. Этот коэффициент предлагается вычислять как соотношение административных затрат к абсолютной себестоимости произведенной продукции, к тому же в ее число необходимо включать те затраты, которые образуют финансовую добавленную стоимости. При действенном корпоративном управлении «цена» управления никак не должна быть выше 15% абсолютной себестоимости произведенной продукции. В другом случае топ – менеджмент занят не усовершенствованием корпоративного управления, а осуществлением собственных запросов, что указывает об инциденте заинтересованностей участников интеграционных действий [3].

Применение, при установлении стоимости фирм – участников, интеграционных действий при концепции сбалансированной системы показателей и стоимостно – ориентированного и сценарного управления, обращенных на повышение стоимости бизнеса, которые дополняют друг друга, дает возможность значительно увеличить результативность концепции управления ИБС. Нацеленность на повышение стоимости, для ИБС, связана с удовлетворением принятых условий внешней информативной политики. Факторы выявляются в росте глобализации рынков капитала, в увеличении стоимости как «категория выбора» институциональных инвесторов, в повышении численности приобретений и слияний фирм в последние годы. ИБС обязаны действовать в соответствии с теми признаками, по которым они оцениваются во внешней сфере.

К числу подобных способов расчета практической и будущей стоимости фирмы используют следующие способы:

1. Метод экономической добавленной стоимости;
2. Метод рентабельности капитала по денежному потоку;
3. Метод денежной добавленной стоимости и дисконтированного денежного потока [3].

После определения способа установления действующей и будущей стоимости фирмы возникает задача о вероятностях управления (стратегического и оперативного) процессом формирования стоимости. Тем не менее, по причине того, что в конкретный период времени у иницилирующей фирмы может отсутствовать сведение для надёжного расчета экономической добавленной стоимости, рекомендуется метод установления цены фирмы на основе «факторов создания стоимости» с применением показателей EBITDA, EBIT, Net Income и др.

При развитии корпоративной отчетности ИБС нужно применение концепции отчетности о стоимости бизнеса, и, с учетом характеристик матрицы сбалансированной организации, мониторинга производительности деятельности иницилируемых фирм.

Пример успешной корпоративной отчетности российских банков ИБС обязана базироваться на сбалансированной концепции характеристик, которая включает:

- финансовые и нефинансовые показатели;
- анализ финансовых и нефинансовых показателей;
- перспективную информацию (о способностях и рисках, сопряженных с основными тенденциями фирмы и др.);
- информация о топ – менеджерах и инвесторах;
- основные показатели компании (главные цели и стратегии, объем и представление бизнеса и объектов имущества, влияние на фирму отраслевой структуры и др.) [2].

Отображение сбалансированной организации показателей корпоративной отчетности позволяют оценить результативность работы фирмы с целью принятия решений по участию фирм в интеграционных действиях.

Предложенные подходы совершенствуют информационное обеспечение управления формированием ИБС в обстоятельствах социально-ориентированных рыночных связей с учетом интересов участников интеграционных действий.

Таким образом, конкурентная борьба со стороны зарубежных производителей воздействует на пространственную структуру изготовления областей, входящих в интернациональную торговлю. Это воздействие варьирует, если речь идет об экспортных отраслях и отраслях, создающих конкуренцию с иностранными товаропроизводителями в РФ. Вначале прослеживается незначительная тенденция к снижению концентрации, а последующие случаи, наоборот, к ее увеличению. Это свидетельствует о том, что пространственная концентрация производства приводит к увеличению интернациональной конкурентоспособности российских товаропроизводителей.

Использованные источники:

1. Бабанов А.В. Циклическая отсталость инфраструктуры по инвестициям в регионах / Бизнес в законе. - 2011. - № 3. С. 242-246.
2. Ряховский Д.И. Государственное стратегическое планирование инвестиционной деятельности / «Проблемы формирования инновационных механизмов модернизации экономики России»: материалы ежегодной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, докторантов и преподавателей 19 мая 2010 года, -М.: ИЭАУ, 2010.-с.24-38
3. Васадзе Э.Б. Инновационное развитие корпоративных структур в современных условиях [Текст]//Проблемы местного самоуправления. – 2014. - №6.

*Иванова Ю.В.
студент 4го курса
Ширяева Н.В., к.э.н
доцент, зав. кафедрой «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос налогообложения малого бизнеса в России, то есть какими налогами обложен малый бизнес, сколько всего существует индивидуальных предпринимателей в стране.

Ключевые слова: малый бизнес, налоги, налогообложение, упрощенная система налогообложения, единый налог на вменённый доход.

Малые предприятия не обладают такими колоссальными объемами производства и продаж, как крупные предприятия, но все же вносят значительный вклад в доходную часть бюджета. В Российской Федерации существует около 5 млн. индивидуальных предпринимателей и более 28 2 тыс. малых организаций с численностью работающих от 15 до 100 с сотрудников. В целом, на малых предприятиях нашей страны занято более 6 млн. человек. По сравнению с европейскими странами эта цифра кажется абсолютно незначительной, так как в России вклад малого бизнеса в ВВП составляет 15 %, а в некоторых западноевропейских странах он превышает 60 %. Такое неравенство обусловлено рядом факторов, такие как —

структура экономики, инвестиционный климат и налогообложение. Налог на налогообложение малого бизнеса в России может происходить по четырем системам: общей, упрощенной, патентной системой налогообложения и системе единого налога на вмененный доход. Теперь разберем каждую из систем в отдельном порядке. Общая система налогообложения предполагает оплату всех необходимых по виду деятельности налогов, сборов и платежей, и ведение всей бухгалтерской документации. А вот что же представляет из себя упрощенная система налогообложения, мы сейчас разберемся. Упрощенная система налоговых сборов (УСН) представляет собой небольшое облегчение для предприятий малого бизнеса в сфере налогообложения. Но не каждому предприятию дана такая возможность и право пользоваться такими преимуществами. Существует целый ряд критериев, которыми должны обладать малые предприятия, для того, чтобы перейти на УСН:

1. Прибыль за год не должна превышать суммарный порог в 60 миллионов рублей. Так, если в прошлом 2013 году данный порог не превысил указанную сумму, то в текущем 2014 году предприятие может подать заявку в ближайший налоговый орган на перевод его на «упрощенку».

2. Число работающих на предприятие сотрудников не должно превышать количество в сто человек [1].

Если хотя бы один из этих критериев будет нарушен, то предприятие обязано снять свое право с упрощенной системы налогообложения, заявив об этом в налоговую инспекцию в том же квартале, как только данные показатели будут превышены. Благодаря упрощенной системе предприниматели могут значительно сократить объем налогов и работы с бумагами. Эта система налогообложения доступна только тем предпринимателям и организациям, которые удовлетворяют требованиям главы 26.2 НК РФ. При таких обстоятельствах объектом налогообложения станут доходы, облагаемые 6 %, или доходы, которые уменьшены на число расходов.

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) подразумевает в себе уплату налога в 15 % с установленной нормативно базы доходности. В случае получения организацией дохода в большем объеме, чем базовая доходность, данный доход остается в организации и не подлежит налогообложению, в случае получения дохода в сумме меньше базовой доходности, организация в любом случае уплачивает налог в 15 % с суммы базовой доходности. На структуру налогообложения в форме оплаты ЕНВД переводится более половины от общей массы индивидуальных предпринимателей. Определенно положительным моментом использования ЕНВД выступает тот факт, что можно не применять кассовый аппарат. За счет этого предприниматель экономит на расходах по обслуживанию кассовой техники, штрафов не поступает за не пробитый чек из кассы. Помимо этого, плательщик ЕНВД не испытывает потребности в найме бухгалтера, потому как структура по расчету налога очень проста, что не требует ведения учета бухгалтерией. Это уменьшает расходы индивидуального предпринимателя [3].

Патентная система налогообложения — это система напоминает ЕНВД, с разницей в том, что ЕНВД уплачивается ежеквартально и также ежеквартально предоставляется в Налоговую Инспекцию декларация по ЕНВД, а патентная система подразумевает уплату в начале года суммы в бюджет условно «за разрешение заниматься определенным видом деятельности». Патентная система более дорогостоящая, чем ЕНВД. Известно, что при регистрации предпринимательской деятельности, организация вправе самостоятельно выбирать режим налогообложения. Конечно же, вновь организуемые предприятия, в частности ИП, редко избирают общую систему или упрощенную систему. Индивидуальным предпринимателям больше нравится именно эта форма налогообложения, так как она обладает рядом достоинств: простота в расчетах, доступность программ, позволяющих рассчитать налог и сформировать налоговую декларацию, доход полученный сверх верхней границы не подлежит дополнительному налогообложению, низкая ставка налога.

Что касается налогообложения деятельности, то не стоит забывать о социальном страховании сотрудников, которое составляет 30 % от суммы

заработной платы сотрудника, и это говорит о том, что организация помимо «оплаты своей деятельности» несет бремя оплаты социального страхования своих сотрудников. Индивидуальный предприниматель, также обязан уплачивать пенсионное страхование «за себя», и эта сумма также будет являться обязательным платежом для предпринимателя. Если провести сравнительный анализ сумм платежей за несколько лет, то результат впечатлит —

за несколько лет бремя, возлагающееся на предпринимателя, только растет. Но не стоит забывать о том, что все затраты предприниматель переносит на конечную стоимость реализуемой продукции, товара или услуги, что делает товар, продукцию или услугу менее конкурентоспособной, более дорогостоящей.

С 1 января 2014 года вступил в действие ФЗ № 334, предусматривающий изменения гл. 26.5 Налогового кодекса РФ, согласно которым процедура получения патента для предприятий малого и среднего бизнеса существенно упрощается. Предприниматели, выбравшие данную систему, не будут платить налог на имущество, НДС и налог на доходы физических лиц. Также в стоимость патента уже включен налог на прибыль и страховые взносы в ФОМС и ПФ. Патент выдается на 47 видов деятельности, в которые входят бытовые услуги, сдача в аренду недвижимости, переработка сельхозпродукции и т. д. Патентная система доступна предприятиям со штатом до 15 человек. Многопрофильные предприятия могут купить несколько патентов. Стоимость патентов рассчитывается из ставки налога в 6 % и прогнозируемой выручки, объем которой устанавливается по различным видам деятельности на региональном уровне. Как рассказал на пресс-

конференции заместитель руководителя УФНС РФ по Нижегородской области Виктор Большаков, с начала 2014 года на патентную систему в регионе уже перешли 753 предпринимателя (1 %). По законопроекту плательщикам патента выдвигаются следующие требования:

- 1) величина потенциального вероятного дохода к получению за год установлена в минимальном размере — от ста тысяч рублей до пятисот;
- 2) среднесписочная численность работников не превышает десяти человек.

Но подобные требования могут загнать малых предпринимателей в затруднительную ситуацию. Ведь 100—500 тысяч за год составляет мизерную сумму, в границу которой способны укладываться лишь мелкие рыночные торговцы, которые не исполь-

зуют персонал. Конечно, такие законы направлены, чтобы сделать бизнес законным. Ведь введение ЕНВД сделало возможным предпринимателю не скрывать свой обшественный доход. Но теперь они снова способны уйти в тенеую экономику.

Но осталась надежда, что законотворцами будут внесены в разрабатываемый законопроект необходимые поправки и коррективы. Министерство финансов хочет перенести момент отмены ЕНВД на 2018 год [2].

Использованные источники:

1. <http://www.moedelo.org/nalogooblogenie-malogo-biznesa>,
Налогообложение малого бизнеса в 2013—
2014 году. [Электронный ресурс] —
Режим доступа, (дата обращения 14.12.14).
2. <http://www.scienceforum.ru/2014/431/6342> - Развитие
системы налогообложения малого бизнеса. [Электронный ресурс] —
Режим доступа, (дата обращения 16.12.14).
3. <http://www.mbchita.ru/news/2014-god/yanvar/chto-izmenitsya-v-nalogooblojenii-biznesa-v-2014-godu.html>,
Система поддержки малого бизнеса. [Электронный ресурс] —
Режим доступа, (дата обращения 16.12.14).

Иванысь Н.В.

*студент заочного отделения магистратуры
кафедра «Бух.учета, анализа и аудита»
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень*

СЕГМЕНТАРНЫЙ АНАЛИЗ: МЕТОДИКА И ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ

Сегментация хозяйственной деятельности в той или иной форме применяется в российских организациях. Менеджеры выделяют в структуре организации различные сегменты, и требуют от экономистов, сгруппированных по этим сегментам отчетов, руководствуясь рядом причин:

- стремление разграничить направления бизнеса, требующие различных подходов к управлению;
- желание использовать элементы предпринимательства внутри самой организации;
- пристальное внимание собственников и менеджеров к определенному направлению бизнеса организации.

По этим и некоторым другим причинам в структуре организации выделяются сквозные сегменты, в отношении которых организуется планирование, учет и контроль выручки и затрат, активов и обязательств, поступлений и платежей. Далее, проводится финансовый анализ сегментов как псевдосамостоятельных субъектов хозяйствования.

Несомненное преимущество управленческого анализа по сегментам состоит в том, что с его помощью можно увязать деятельность по производству с финансово-экономическими показателями.

Другим преимуществом метода является возможность оценки деятельности в рамках отдельного сегмента с использованием формальных финансовых критериев. Кроме того, важным преимуществом управленческого анализа по сегментам обеспечивает его сквозной характер - объектом оценки выступает не конкретное подразделение, а бизнес-процесс, результат которого имеет ценность для потребителя. Эта особенность управленческого анализа по сегментам приближает его к современным концепциям процессного управления.

Недостатки управленческого анализа являются обратной стороной его преимуществ.

Во-первых, отнесение на конкретный продукт активов и обязательств организации в ряде случаев очень условно. Если базами для распределения запасов между продуктами может выступить производственная потребность или заявка на закупку, то в отношении платежей и кредиторской задолженности столь же очевидной базы распределения не выявлено. Использование же в качестве базы объема производства или объема реализации приводит к неадекватному перераспределению активов организации.

Во-вторых, факт перераспределения активов и обязательств не стимулирует менеджера, принимающего решения об увеличении объемов деловой активности. Иными словами, чем больше будет объем производства и реализации продукции, тем большая доля активов и обязательств будет распределена на этот сегмент продукции. Зависимость между структурой реализации и производственной программы, с одной стороны, и валютой баланса сегментов, с другой стороны.

Этот метод применим лишь в условиях имущественно обособленных сегментов. В отношении же сильно зависимых друг от друга видов бизнеса этот метод приводит к экономически необоснованному перераспределению активов и пассивов между сегментами продукции и, следовательно, не применим.

В сложившейся ситуации естественной альтернативой рассмотренному методу является традиционный подход, предусматривающий формирование различных отчетов о прибылях для каждого сегмента продукции. Но отчеты формируются, в основном, только для организации в целом.

Сегментная отчетность — часть финансовой информации, в которой информация относительно различных типов товаров и услуг, производимых организацией, и различных географических районах, в которых она работает, предоставлена по сегментам.

Составляется сегментная отчетность для того чтобы помочь пользователям финансовых отчетов:

- понять показатели работы организации в прошлых периодах;
- оценить риски и прибыли организации;
- принимать более обоснованные решения относительно организации в целом.

В каждом конкретном случае порядок выделения отчетных сегментов будет примерно одинаков:

1. Анализ управленческой отчетности организации. Должны быть выделены те виды деятельности, по которым готовится информация о доходах и расходах, рассчитываются аналитические показатели. Соотносятся данные виды деятельности с организационной структурой организации. На основании такого анализа выделяются операционные сегменты.

2. Анализ возможности объединения операционных сегментов со сходными экономическими показателями. Например, сегменты могут быть однородны по производимым продуктам, производственным процессам, ориентированы на одинаковые типы или классы потребителей и так далее.

3. Определение количественных пороговых значений, необходимых для признания сегмента отчетным. Необходимо выделить те показатели, которые выше пороговых значений.

4. Проверка, на предмет того, приходится ли на выделенные таким способом сегменты 75 % от выручки. Если нет, необходимо проводить дальнейшее выделение, чтобы раскрыть по сегментам не менее 75 % выручки.

5. Те сегменты, которые не стали отчетными, объединить в категорию «прочие».

В настоящее время существует очень мало информации по сегментарному анализу, поэтому рассмотрим методику, которую предлагает М.Л. Слуцкий, к.э.н., доцент кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

Сегментарный анализ представляет собой сочетание классического экономического анализа, основным принципом которого является последовательное разложение, расчленение исследуемого объекта и влияющих на него факторов, и маржинального подхода, предполагающего разделение затрат на переменные и постоянные и выведение маржинального дохода.

Такой анализ осуществляется на основе сегментированной отчетности. В качестве таких предметов могут выступать структурные единицы, виды продукции, производственные линии, клиенты, сбытовые территории. Высокая степень аналитичности при этом достигается в том случае, когда информация о затратах, продажах и соответственно доходах постепенно конкретизируется по мере перехода к более детальным сегментам хозяйственно-финансовой деятельности организации. По каждому виду продукции, в свою очередь, проводится детализация в разрезе сбытовых

территорий и т.д. При составлении сегментированной отчетности показывается величина маржинального дохода, приносимого каждым сегментом, т.е. его вклад в формирование прибыли сегмента более высокого уровня или организации в целом. Возможны два подхода к составлению и соответственно анализу сегментированной отчетности. В первом случае используется так называемый простой (одноступенчатый) расчет маржинального дохода, когда для каждого сегмента такой доход определяется как разность между объемом его продаж и переменными затратами. При этом постоянные затраты на сегменты не относятся, т.е. рассматриваются как не распределяемые и вычитаются из суммы маржинальных доходов, полученных всеми сегментами. [1]

Таблица 1

Сегментированный отчет по ООО «БВС Евразия» за 11 месяцев 2014 г.
при простом (одноступенчатом) расчете маржинального дохода

Показатели	Заказчики как сегменты компании											
	ЛЗС		СНГ		ЮНГ		ННГ		МНГ		Итого по компании	
	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%
Выручка от продаж	4 623 071	63,6	38 754	0,5	156 253	2,1	1 618 284	22,3	835 039	11,5	7 271 402	100,0
Переменные затраты	3 292 544	58,9	49 243	0,9	264 590	4,7	1 290 164	23,1	694 574	12,4	5 591 115	
Маржинальный доход	1 330 527	79,2	-10 489	-0,6	-108 337	-6,4	328 120	19,5	140 465	8,4	1 680 286	
Постоянные затраты	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	714 926	
Операционная прибыль	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	965 360	

Анализ представленного сегментированного отчета показывает, что маржинальный доход, обеспечиваемый ЛЗС, значительно превышает доход, получаемый всеми остальными заказчиками, и формирует свыше 79% маржинального дохода компании (1 330 527 тыс.д.е. из 1 680 286 тыс.д.е.).

Как видно из приведенного примера, сегментированная отчетность уже при простом (одноступенчатом) расчете маржинального дохода представляет определенную информационную базу для анализа. Однако, поскольку для получения прибыли необходимо покрыть постоянные затраты, то для аналитика представляет интерес, в какой степени каждый сегмент причастен к формированию и, главное, — к покрытию этих затрат. В связи с этим предпочтительным является двухступенчатый расчет маржинального дохода, при котором выделяются специальные и общие постоянные затраты. Специальные постоянные затраты могут быть прямо

отнесены на конкретные сегменты, а общие — рассматриваются как затраты, возникающие на более высоком уровне сегментирования или на уровне компании в целом, и на сегменты не относятся. В этом случае отчетность, в которой в качестве сегментов выступают заводы, будет иметь следующий вид (табл. 2).

Таблица 2

Сегментированный отчет по ООО «БВС Евразия» за 11 месяцев 2014 г.
при двухступенчатом расчете маржинального дохода

Показатели	Заказчики как сегменты компании											
	ЛЗС		СНГ		ЮНГ		ННГ		МНГ		Итого по компании	
	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%	тыс. д.е.	%
Выручка от продаж	4 623 071	63,6	38 754	0,5	156 253	2,1	1 618 284	22,3	835 039	11,5	7 271 402	100,0
Переменные затраты	3 292 544	58,9	49 243	0,9	264 590	4,7	1 290 164	23,1	694 574	12,4	5 591 115	
Маржинальный доход (1)	1 330 527	79,2	-10 489	-0,6	-108 337	-6,4	328 120	19,5	140 465	8,4	1 680 286	
Специальные (прямые) постоянные затраты	177 147	45,5	6 160	1,6	22 676	5,8	134 367	34,5	48 771	12,5	389 121	
Маржинальный доход (2)	1 153 380	89,3	-16 649	-1,2	-131 013	-10,1	193 753	15	91 694	7,1	1 291 165	
Общие постоянные затраты	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	325 805	
Операционная прибыль	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	965 360	

Анализ информации, содержащейся в таблице 2.5, позволяет сделать выводы, значительно отличающиеся от предыдущих выводов.

Так, хотя маржинальный доход 1 по заказчику ЛЗС превышает доход всех остальных заказчиков, однако и прямые постоянные затраты в первом случае значительно выше как в абсолютном выражении, так и в относительном. В результате маржинальный доход 2, который образуется после распределения специальных постоянных затрат и который называют также сегментированной прибылью, по заказчику ЛЗС значительно превышает аналогичный показатель по всем остальным заказчикам.

Таким образом, использование одноступенчатого расчета маржинального дохода, не учитывающего постоянные затраты, которые

вызваны функционированием сегмента и должны им покрываться, может привести к неверным выводам.

Следует отметить, что в зависимости от стоящих перед управленцами задач и наличия соответствующей информации возможны различные варианты составления и анализа сегментированной отчетности. Таким образом, сегментарный анализ является эффективным универсальным инструментом, позволяющим решать многообразные задачи управления.

Ни один из этих показателей не характеризует эффективность каждого заказчика в целом по организации. Мы предлагаем ввести необходимые структурные показатели в разрезе сегментов, которые помогут улучшить понимание для анализа эффективности, например, такие как: структурный показатель эффективности сегмента (ЭФС), коэффициент валовой рентабельности сегмента (КВРС), коэффициент рентабельности персонала сегмента (КРПС), рассчитываемые как:

$$\text{ЭФС} = \frac{\text{Чистая прибыль по сегменту}}{\text{Чистая прибыль (организации)}}$$

ЭФС будет показывать, какой процент чистой прибыли приносит данный сегмент в целом в организации.

$$\text{КВРС} = \frac{\text{Валовая прибыль сегмента}}{\text{Выручка по сегменту}}$$

КВРС будет показывать, сколько рублей валовой продукции сегмента создается на 1 рубль проданной и реализованной продукции по сегменту.

$$\text{КРПС} = \frac{\text{Чистая прибыль сегмента}}{\text{Среднесписочная численность сегмента}}$$

КРПС будет показывать эффективность труда сотрудников сегмента в создании прибыли сегмента.

Чем выше будут значения этих коэффициентов, тем эффективнее функционирует сегмент, а, следовательно, и предприятие в целом, тем больше ее финансовая устойчивость и инвестиционная привлекательность.

Использованные источники:

1) Финансовый менеджмент: Сегментарный анализ как инструмент управления затратами и прибылью
<http://www.finman.ru/articles/2003/5/705.html>

*Иванысь Н.В.
студент заочного отделения магистратуры
кафедра «Бух.учета, анализа и аудита»
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень*

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БУРОВОЙ КОМПАНИИ

Организация представляет собой открытую систему, состоящую из многочисленных взаимозависимых частей, тесно переплетающихся с внешним миром.

На финансовые показатели влияют внешние и внутренние факторы, которые входят в состав внешней и внутренней среды организации.

Внутренние переменные — это ситуационные факторы внутри предприятия. Поскольку организации представляют собой созданные людьми системы, то внутренние переменные в основном являются результатом управленческих решений. Это, однако, вовсе не означает, что все внутренние переменные полностью контролируются руководством. Часто внутренний фактор есть нечто «данное», что руководство должно преодолеть в своей работе.

Основные переменные в самой компании, это цели, структура, задачи, технология и люди.

Следует помнить, что в управлении внутренние переменные никогда не должны рассматриваться отдельно. Все внутренние переменные взаимосвязаны и влияют друг на друга.

Эта схема представляет собой модель, показывающую взаимоотношения внутренних переменных: целей, структуры, задач, технологии и людей. Но нужно не забывать, что предприятие — открытая система. И поэтому эта схема не может быть адекватной полной моделью переменных, влияющих на успешность действий предприятия, потому что на нем показаны только внутренние переменные. Правильнее рассматривать этот рисунок как модель внутренних социотехнических подсистем предприятия. Внутренние переменные обычно называют социотехническими подсистемами, потому что они имеют социальный компонент (людей) и технический компонент (другие внутренние переменные).

Внешняя среда предприятия включает такие элементы, как потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации и источники трудовых ресурсов, релевантные по отношению к операциям организации.

Факторы внешней среды подразделяются на две основные группы — микросреда и макросреда, или прямого и косвенного воздействия.

Факторы среды косвенного воздействия или общее внешнее окружение обычно не влияют на предприятие так же заметно, как факторы среды прямого воздействия. Однако руководству необходимо учитывать их.

Среда косвенного воздействия обычно сложнее, чем среда прямого воздействия. Поэтому при ее исследовании обычно опираются, прежде всего, на прогнозы. К основным факторам среды косвенного воздействия относятся технологические, экономические, социокультурные и политические факторы, а также взаимоотношения с местными сообществами. [1]

Исходя из вышеперечисленного, были выявлены несколько факторов и условий, которые влияют на финансовые показатели деятельности буровых компаний, такие как:

1) Стабилизация цен на нефть

Цены на сырую нефть и природный газ в России могут оказывать значительное влияние на финансовые результаты деятельности. Мировые цены на нефть характеризуется значительными колебаниями, которые определяются балансом спроса и предложения.

Существенное снижение цен на нефть и природный газ может привести к снижению капитальных затрат клиентов предприятия, и, следовательно, к сокращению количества скважин, пробуренных нефтяными и газовыми компаниями. Такая картина последовательного снижения и увеличения капитальных расходов клиентов является причиной того, что результаты буровых работ могут значительно отличаться от года в год в течение срока существования предприятия. Результаты работы компании по капитальному ремонту, как правило, менее чувствительны к колебаниям цен на нефть и природный газ, так как нефтегазовые компании нуждаются в этих услугах как в периоды высоких, так и низких цен на нефть.

2) Наличие значительных запасов нефти и газа

Более половины от общего количества природных ресурсов России находятся в перспективных планах разработки. Значительные объемы нефти и газа планируется добыть в будущем, что подразумевает устойчивое развитие отрасли в среднесрочной перспективе. Освоение таких месторождений потребует больших капиталовложений и, таким образом, более интенсивного обслуживания нефтепромыслов. По данным обзора мировой энергетики, подготовленного компанией «ВР», на начало 2013 г. разведанные российские запасы углеводородов, приходящиеся как на наземные так и на морские месторождения, составили 87,2 млрд. баррелей нефти и 32,9 трлн. куб. м. газа. Исходя из этого, на российские резервы должны приходиться 5,2% мировых запасов нефти и 17,6% газа. Однако добыча нефти на давно разрабатываемых месторождениях, которая составляет основную часть добычи в России, сокращается из года в год. Ввиду этого с каждым годом необходимо увеличивать количество пробуренных и более глубоких скважин. По оценкам REnergy в течение следующих 3 лет совокупные среднегодовые темпы роста бурения в Западной Сибири должны составить 9,2%, для обеспечения растущих потребностей на энергию.

3) Работа в новых сложных географических условиях

Рост производства на существующих месторождениях включает в себе значительные сложности, и нефтедобывающие компании переходят к разработке новых месторождений, где необходимы более высокие затраты. Отсутствие в регионах инфраструктуры и сложные природные условия требуют наличия более специализированной техники и оборудования, что ведет к росту цен и увеличению средней стоимости скважины.

4) Переход на западные стандарты

С начала нового тысячелетия для повышения эффективности и производительности нефтяные компании стараются изменить деловую практику в соответствии с западными моделями деятельности. Помимо инвестиций в развитие методов управления и обучения компании увеличивают уровень временных и денежных инвестиций в обеспечение повышения качества оборудования и услуг. Такие технологии как бурение наклонно-направленных и горизонтальных скважин уже привели к значительно более хорошим показателям производительности на разработанных месторождениях.

5) Модернизация существующих активов

В настоящее время подходит к концу срок эксплуатации парка буровых установок, произведенных более 20 лет назад. Согласно данным Douglas Westwood приблизительно 59% буровых установок в России были произведены более 20 лет назад (данные на конец 2012 г).

Согласно правилам Ростехнадзора срок полезной службы буровых установок не должен превышать 25 лет. Дальнейшее использование буровой установки является возможным при проведении ее модернизации, что в большинстве случаев означает, но не ограничивается, заменой вышечно-лебедных блоков. В ближайшие годы потребуется значительное количество новых буровых установок, которые должны прийти на замену старых, для обеспечения непрерывности и роста производства нефти и газа.

6) Изменение баланса на рынке сервисных услуг от собственных к независимым отечественным поставщикам услуг

Исторически, нефтепромысловое обслуживание в России было представлено собственной функцией большинства российских нефтедобывающих компаний, контролировавших свои сервисные и буровые подразделения. В течение последнего десятилетия развивался процесс выделения компаний, что привело к перераспределению доли услуг, оказывавшихся собственными подразделениями нефтедобывающих компаний, в пользу независимых отечественных и западных компаний нефтепромыслового обслуживания. Основным стимулом такого изменения явилась задача увеличения размера и повышения качества работы парка буровых установок.

Указанные факторы, оказывающие влияние на деятельность компании, обусловлены рыночными тенденциями.

Использованные источники:

1) Экономика и управление на предприятии: Финансовые результаты деятельности организации: система показателей, определяющие факторы <http://eumtp.ru/?p=2016>

Иванысь Н.В.
студент заочного отделения магистратуры
кафедра «Бух.учета, анализа и аудита»
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Консалтинговая компания – это компания, предоставляющая различные услуги за определенную плату юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам. Эти услуги могут касаться ведения бухгалтерского учета, кадрового учета, налогового учета, юридические услуги, консультирование и т.д.

В настоящее время на рынке консалтинговых услуг в связи с возросшим спросом на эти услуги количество фирм только увеличивается. Поэтому, конкуренция растет и фирмам постоянно приходится поддерживать свою конкурентоспособность, разрабатывать тактики и стратегии, чтобы приспособиться к новым условиям на рынке.

Сейчас, в основном, частные небольшие компании стараются передать управление своими документами консалтинговой компании. Ведь если компания будет вести, например, свою бухгалтерию самостоятельно, то ее затраты (материальные, трудовые и т.д.) будут гораздо выше, чем если она просто передаст ее консалтинговой компании.

Итак, по какому принципу фирмы выбирают консалтинговую компанию? В основном, это конечно цена и качество предоставляемых услуг. В большинстве случаев фирмы стараются использовать полное обслуживание, т.к. предоставление разовых услуг довольно накладно, а ежемесячные затраты на ведение дел компании занимают небольшую долю затрат в их бюджете. Также фирма уверена в том что, она не просрочила сдачу какой либо отчетности, и это не будет чревато штрафами, неустойками и пенями. Ведь если фирма занимается этим сама, она не всегда может за всем этим уследить, вследствие чего, возникают некоторые неприятности с государственными органами, что соответственно влечет определенные затраты.

Что касается качества предоставляемых услуг, то есть консалтинговые фирмы, набирающие много компаний и ИП на обслуживание и их сотрудники просто не успевают уделять определенное количество времени каждой компании. И в результате фирмы, находящиеся на обслуживании сначала задерживают оплату за свое обслуживание, потом перестают платить вовсе, вследствие чего консалтинговая компания перестает получать свой доход, а затем просто уходит на обслуживание к другой консалтинговой фирме, где, по их мнению, ей будет уделяться больше времени. Поэтому, по моему мнению, лучше иметь несколько стабильных компаний, с которыми налажены связи и получать постоянный доход.

Рассмотрим отличительные черты рынка консалтинговых услуг. Консалтинговые компании довольно закрыты, ведь их технологии являются их главным преимуществом. Поэтому нет никаких статистических данных, чтобы отследить количество фирм на рынке и выявить явных лидеров и аутсайдеров. Для этой отрасли характерны низкие барьеры входа, поэтому постоянно появляются новые фирмы и конкуренция обостряется.

Успех консалтинговой компании зависит главным образом от следующих факторов:

- внутренние корпоративные преимущества;
- внешние корпоративные преимущества;
- инновационность, творческий подход.

Внутренние корпоративные преимущества - это безупречная деловая репутация, профессионализм, высокая квалификация специалистов, непрерывное самосовершенствование сотрудников; системный и комплексный подход, оказание бизнес-услуг «под ключ», грамотное применение накопленного опыта работы, высокое качество услуг или работ, надежность; гибкая ценовая политика, оплата только положительного результата, оптимальное соотношение цены, качества и сроков; уникальные решения для каждого клиента, конфиденциальность.

Внешние корпоративные преимущества – это долгосрочные партнерские отношения с клиентами, отраслевая специализация; собственная методология, влиятельный просветительский и образовательный центр, центр генерации и развития успешных инициатив; соответствие услуг международному уровню и мировым стандартам, широкий географический охват; управление собственными промышленными и коммерческими активами; реализация собственных инвестиционных проектов.

Фактор инновационности определяет лидирующее положение компании на рынке, поэтому он присущ наиболее успешным консалтинговым компаниям. Инновационность означает большую степень непредсказуемости, что, создает трудности для конкурентов, и привлекает заказчиков своей оригинальностью и самобытностью. Консалтинговая компания может лидировать в том случае, если ее услуги будут уникальны и немного лучше и качественнее, чем у конкурентов. Также желательно, чтобы корпоративные преимущества, которыми обладает компания, не могли быть легко и без затрат скопированы конкурентами.

Итак, правильная оценка конкурентных преимуществ консалтинговой организации позволит выбрать эффективную конкурентную стратегию. В современной научной литературе выделяют четыре базовых стратегии конкуренции.

1. Стратегия диверсификации. Она означает, что компания должна внимательно отслеживать содержание своего бизнес-портфеля, добавляя в

него новые прибыльные услуги и убирая те, которые перестают быть рентабельными.

Преимущество этой стратегии то, что конкурентам сложно копировать уникальные качества компании. Ее недостаток заключается в угрозе того, что при расширении бизнеса партнеры компании решат создать собственные подразделения, предлагающие такие же услуги. [2]

2. Стратегия лидерства по издержкам. Эта стратегия неприемлема для рынка консалтинговых услуг, потому что основные затраты компании - расходы на управление знаниями и оплату труда, а квалифицированные консультанты требуют высокой оплаты. Меньшие издержки компания может иметь только за счет эффекта «кривой опыта», связанного с ростом внутренних навыков и технологий бизнес-процессов. Кроме того, специфика консалтингового бизнеса, где доля условно-постоянных расходов достаточно низкая, сокращение издержек за счет роста объема заказов незначительное. Тем не менее, снижать издержки компания может. Однако компании, которые имеют более низкие издержки, чем в среднем по рынку, редко снижают цены на свою работу. Это нецелесообразный шаг для данной сферы деятельности, поскольку клиенты могут воспринять его как следствие снижения качества услуг. [1]

3. Стратегия дифференциации - это предложение клиенту дополнительных услуг, за которые он готов платить. Эти преимущества должны быть ощутимыми и запоминающимися. Поэтому, если услуги компании выделятся из других, то она получит право на ценовую прибавку. Для этого компания должна делать акцент на своем конкурентном преимуществе, которое является важным для клиента.

4. Стратегия специализации (концентрации на нише) - альтернатива лобовой конкуренции с лидером. На рынке консалтинговых услуг компания может выбрать специализацию по следующим направлениям:

- по виду услуг;
- по обслуживаемому сегменту;
- по географическому признаку.

Итак, рассмотрев основные конкурентные стратегии консалтинговых организаций, изучим особенности формирования конкурентных стратегий.

Для формирования эффективной стратегии компании необходимо не только направлять свои действия на то, чтобы клиенты выделяли ее среди других конкурентов, но и самим изучать и перенимать технологии своих конкурентов.

Также особенностью формирования конкурентной стратегии консалтинговой компании является то, что важным инструментом в конкурентной борьбе является цена. Изучение цен конкурентов использует почти каждая консалтинговая компания.

Результаты этого исследования - выводы и затем сформулированные предложения и рекомендации, и в итоге - правильно направленная стратегия компании, основанная на грамотной ценовой политике.

Итак, рынок консалтинговых услуг обладает рядом особенностей, поэтому формирование конкурентной стратегии для консалтинговой компании также имеет свою особенность, состоящую в том, что ее эффективность во многом зависит от степени новизны, свойственной компании. Сами стратегии конкуренции на этом рынке также имеют некоторые специфики, а некоторые стратегии не используются в силу особенности этой отрасли.

Использованные источники:

- 1) Стратегия лидерства по издержкам <http://mrkg.ru/strategiya-liderstva-po-izderzhkam/>
- 2) Стратегия диверсификации <http://mrkg.ru/strategiya-diversifikacii/>

*Ивашенцева Т.А., к.э.н.
профессор
Ли Инцзюй
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

ИННОВАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ФУТБОЛЬНЫМ КЛУБОМ

Футбол – одна из самых зрелищных игр, которая привлекает и обычных болельщиков, и бизнес. В условиях рыночной экономики интерес к футболу проявляется не только как к командной игре, позволяющей получить разрядку и удовлетворение от хорошего матча, и гордость за победы любимой команды, но и как к мероприятию, предпринимательству, приносящему определенные доходы. Рассмотрим возможности роста доходов футбольного бизнеса.

Во всем мире инвестиции в создание, содержание и развитие футбольных клубов, как правило, значительны по объемам (например, Сильвио Берлускони ежегодно вкладывает в клуб «Милан» по € 50 млн *личных средств* [1]), связаны с рисками, и бизнес ждет соответствующей отдачи, причем не только в виде доходов и прибыли, но и других, часто нематериальных благ.

В России пока отношение к футболу преимущественно, как к командной игре, от которой ждут побед и высоких мест национальных команд. По мнению Дмитрия Васильева [2], который в своё время являлся коммерческим директором в нескольких футбольных клубах, экономическая

целесообразность в управлении клубами у нас напрочь отсутствует, причём на всех уровнях. «У нас первые лица (что губернаторы, что владельцы) оценивают работу руководителя клуба только по месту в таблице. А на Западе помимо спортивного результата должен быть ещё и финансовый результат. За рубежом клубы живут на то, что сами зарабатывают. Система российского футбола поощряет неразумные траты». Футбольные клубы в Европе не финансируются из госбюджетов. И не только в дальнем зарубежье. На Украине, даже в Молдавии все клубы частные. Дмитрий Васильев считает, что пока в России не будет системы, при которой с первых лиц клубов будут требовать доходы, развитие футбола невозможно. Исходя из опыта своей работы, он определил возможности повышения доходов от деятельности футбольных клубов – «зачем и как клубам зарабатывать». Обобщая проведенный им обзор работы отечественных и зарубежных клубов [2], выделим основные направления:

1) доходы от телетрансляций матчей европейских команд в Азии;
2) эффективный менеджмент по обеспечению доходов клуба, наличие в клубах коммерческих директоров, должности которых должны занимать квалифицированные кадры;

3) максимизация доходов по всем направлениям (выделяется четыре основные группы доходов клуба по источнику происхождения. Причем первые три источника – заслуга клуба, а последняя статья доходов коллективная):

- розничные доходы (бизнес для конечных потребителей) – билеты, клубные товары, услуги и прочие вещи, реализуемые болельщикам;
- группа доходов в секторе B2B (бизнес для бизнеса) – реклама, спонсоры, корпоративные продажи. Но целевой аудиторией всех этих продаж опосредованно также являются болельщики;
- доходы от спортивных трансферов;
- доходы от телеправ и перечислений от федераций и лиг.

4) внедрение инновационных коммерческих проектов, например: общегородские клубные дисконтные карты, именные банковские карты (по футбольным клубам), клубные торговые точки по продаже оригинальных товаров с клубной символикой;

5) обоснованная политика телетрансляций. Следует просчитывать доходы и потери при их расширении. Если объём доходов клуба от увеличения показов на телевидении больше, чем объём потерь клуба из-за телетрансляций («при прямой телетрансляции какое-то число болельщиков откажется от похода на стадион, не купят билет, не съедят пирожок, не выпьют чаю...»), то их расширение выгодно;

6) работа клубов с болельщиками по вытеснению контрафакта. Необходимо донести до сознания болельщиков, что доход «от любой условной футболки идёт в копилку клуба. Благодаря болельщикам клуб может купить лучшего игрока и принести зрителям больше удовольствия,

одерживая победы. Покупая контрафакт, болельщик отдаёт свои деньги чужому человеку» (приводится положительный опыт клубов Турции – где в итоге покупатели разделились на два лагеря: «и те, кто покупал оригинальные товары, стали уничижительно относиться к тем, кто купил подделку. Со временем вторые, чтобы не позориться, примкнули к первым»).

Изучая опыт работы российских клубов, можно выделить еще один способ повышения их доходности – систематическая работа с болельщиками. Например, на сайте московского футбольного клуба «Спартак» [3] отмечается, что болельщики – необходимый элемент системы любого футбольного клуба. Когда у клуба отсутствуют организованные фанаты, срок его существования ограничен исключительно сроком жизни интереса акционера к данному клубу, который вряд ли может измеряться десятилетиями. В случае снижения интереса акционера к клубу, либо отсутствия дальнейшей возможности финансировать убыточную деятельность, клуб исчезает за считанные месяцы. Вместе с тем, наличие у клуба значительного количества организованных групп поддержки, а также уровень их лояльности, является не достаточным, но необходимым условием существования любого профессионального клуба. Фанаты являются не только потребителями продукта, производимого футбольным клубом, но и инвесторами, вкладывающими в клуб, как свои эмоции, так и денежные средства. При этом болельщики не являются инвесторами в классическом понимании этого слова, – они не требуют возврата денежных средств и приемлют отдачу на свои инвестиции в форме эмоций, получаемых, в том числе, от игры своей команды, от самого процесса поддержки. По сути, эмоции, а не деньги являются ключевым драйвером деятельности футбольного клуба. Перефразируя классическую схему из учебников по экономике, получаем простейшую экономико-психологическую модель действия футбольного клуба [3]: Эмоции → Деньги → Эмоции-штрих.

В обзоре [3] отмечается также, что необходимо **создание системной связи между менеджментом и фанатскими организациями. Это может быть вовлечение последних в процесс управления клубом, причем степень вовлечения фанатов (их называют также суппортеры – независимые лица, прямым образом заинтересованные в сохранении и преумножении истории команды) в процесс управления клубом может значительно варьироваться от предоставления права совещательного голоса при принятии отдельных управленческих решений (например, принятие или изменение политики ценообразования на билеты), до продажи контрольного пакета акций со всеми вытекающими из этого возможностями по управлению клубом. Там же приведен положительный опыт работы английских клубов по созданию трастов суппортеров (членский взнос был установлен в размере 5 фунтов в год). В итоге роль суппортеров в деятельности клуба качественно изменилась. Каждый из фанатов мог**

ассоциировать себя не просто с источником доходов клуба, а с полноправным акционером клуба, имеющим возможность влиять на его деятельность. Последствием изменения статуса простого болельщика стал трехкратный рост посещаемости матчей команды, а также снижение уровня социальной напряженности с руководством команды, которому удалось безболезненно повысить стоимость билетов на матчи команды за счет обоснования выгоды для бюджета команды.

Сегодня экономика почти всех сфер деятельности неразрывно связана с применением инноваций по всем направлениям. И футбол – не исключение. Для постоянного поддержания интереса болельщиков, зрелищности игры и посещаемости футбольных матчей, повышения качества обслуживания футболистов и зрителей, а также обеспечения снижения затрат и роста доходности инвестиций в организацию футбольных клубов, их менеджеры постоянно применяют различные новшества. Кроме того, в футбольном виде спорта есть еще много нерешённых проблем, возникают непредвиденные риски, которые могут привести клуб к финансовому краху. Все это способствует тому, что надо вводить новейшие технологии, новые идеи, методы и инновации в управлении футбольным бизнесом. Рассмотрим некоторые из них.

Например, есть продукт компании «НОРБИТ» (эксперт на рынке ИТ-консалтинга по разработке и внедрению ERP, CRM и BI-систем), которая входит в состав крупнейшего российского системного интегратора – группу компаний «ЛАНИТ», – «Microsoft Dynamics CRM», который позволяет управлять взаимоотношениями с клиентами, объединяет инструменты для сотрудников отделов продаж, маркетинга и обслуживания клиентов. Система позволяет сократить цикл продажи, сделать его более предсказуемым и увеличить количество успешно завершённых сделок. И уже есть успешный опыт применения «Microsoft Dynamics CRM» в футбольных клубах при управлении работой с болельщиками и СМИ [4]. С помощью этого продукта футбольные клубы для развития взаимоотношений с болельщиками и привлечения новых спонсоров могут детально планировать работу с клиентами, постоянно собирать о них максимально полную информацию, проводить различные опросы, организовывать маркетинговые и рекламные мероприятия, информировать болельщиков и СМИ о знаковых событиях в работе клубов. Эффективная организация подобной работы без соответствующей системы управления становится достаточно трудоемкой и требует большого количества времени и ресурсов.

В век развития современных технологий все области нашей жизни уже давно от них зависят. Это же касается и футбола. Систематизируем отдельные нововведения, которые, по мнению специалистов, в скором времени могут появиться в правилах «короля спорта».

Например, система электронной фиксации забитых голов Hawk-Eye [5], – это новая технология (применяется в теннисе для определения места

удара мяча) сможет точно определить, попал мяч в ворота или нет, что позволит во время футбольного матча избегать грубых судейских ошибок. Так можно гарантировать честный футбольный матч, и привлекать больше футбольных фанатов на стадион.

Среди инноваций в футболе можно также называть массу новых электронных технологий [6]:

- арбитры-роботы, подающие главному судье специальные сигналы;
- специальные чипы в бутсах игроков (позволят определять активность игроков, степень контакта в единоборстве, их физическое состояние по походке);
- специальные мячи с чипами (позволяют создать систему четкого определения взятия ворот);
- специальная техника для фиксации офсайдов и взятия ворот;
- применение при пробитии штрафных лазерного луча для определения места ввода мяча в игру;
- специальная медицинская форма для футболистов, которая во время поединков даст возможность тренерам получать в режиме реального времени информацию об их физическом и психологическом состоянии;
- оборудование на стадионах для зрителей (официанты-роботы, персональные мониторы на креслах (болельщики смогут видеть игру и повторы), кресла будут временами вибрировать (для сигнала о том, что нужно проявить активность: встать и поскандировать при пробитии опасного штрафного или выполнении углового) и др.

В футболе применяются и био-технологии:

- генная терапия в процессе спортивной медицины (позволит повысить уровень готовности игроков и сократит сроки их восстановления после травм) [6];
- специальная форма футболистов (предполагается, что она будет выделять питательные вещества, которые уничтожат бактерии и будут способствовать лечению незначительных повреждений) [6];
- «волшебный спрей» для борьбы с любителями выходить из «стенки» до судейского свистка (спреем будет вычерчиваться линия на нужном месте, и приблизиться к бьющему во время штрафного будет практически невозможно) [7].

Для удобства восприятия и возможности дальнейшего использования в управлении и развитии футбольных клубов систематизируем рассмотренные выше инновации (рис. 1 и табл. 1).

На рисунке представлена классификация возможных инноваций по их сущности и области использования менеджерами в деятельности футбольного клуба. По сущности все инновации можно объединить в четыре группы: маркетинговые и финансовые (напрямую направлены на повышение доходов клуба), организационные (способствуют росту доходов за счет лучшей организации работы с болельщиками и СМИ), роботизация и

компьютеризация (вносят элементы четкости в проведение матчей и за счет этого дополнительно привлекают болельщиков) и био-технологии (в основном, позволяют контролировать физическое состояние футболистов и экономить средства на их лечении).

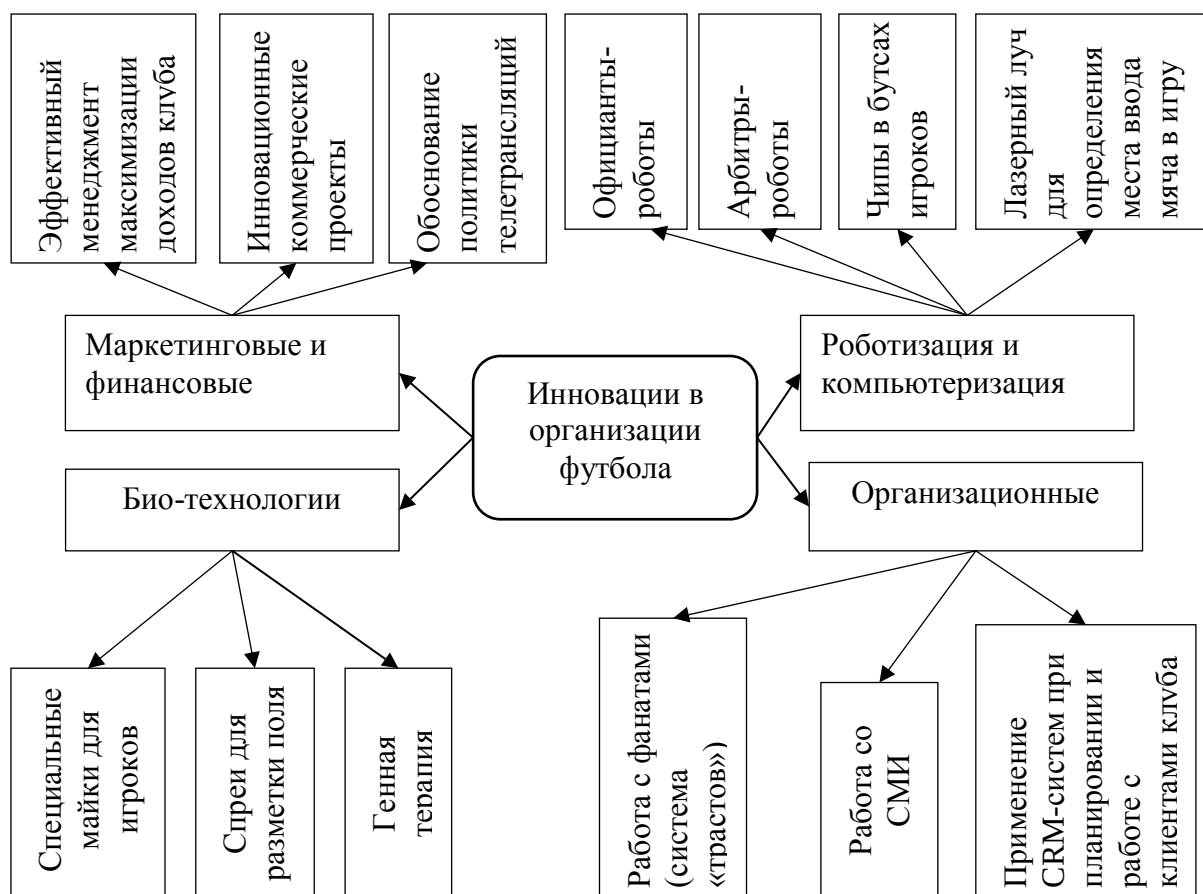


Рис. 1. Классификация инноваций в организации футбола

Таблица 1

Инновации в футболе для применения в деятельности футбольного клуба

Название инновации	Назначение	Эффект (результат)	Экономические последствия для владельцев клуба
1. Система электронной фиксации забитых голов	Для точного определения, попал мяч в ворота или нет	Гарантия того, что футбольный матч будет честным	Позволит привлекать больше футбольных фанатов и получать от этого больше доходов, сокращение расходов на воротных арбитров
2. Линейные арбитры-роботы	Фиксация офсайдов и взятия ворот	Ошибки арбитров исключаются, матч будет честным	То же и сокращение расходов на линейных арбитров
Название инновации	Назначение	Эффект (результат)	Экономические последствия для владельцев клуба
3. Специальная	Уничтожение	Улучшение	Сокращение расходов на

форма футболистов с выделением питательных веществ	бактерий, профилактика и заживление незначительных повреждений	физического состояния и ускорение выздоровления футболиста	оплату врачей, времени и затрат на лечение, можно сокращать количество запасных игроков
4. Волшебный спрей	Для борьбы с любителями выходить из стенки до судейского свистка	Будет вычерчиваться линия на нужном месте, и приблизиться к бьющему во время штрафного практически невозможно	Позволит привлекать больше футбольных фанатов и получать от этого больше доходов
5. Электронное оборудование на стадионах для зрителей	Охват вниманием большего числа болельщиков в период футбольного матча	Повышение интереса (удобства и удовольствия) зрителей	Позволит привлекать больше футбольных фанатов и получать больше доходов от этого и от расширения ассортимента оказываемых им услуг
И т.д.			

В таблице показаны возможности, назначения, качественные и экономические результаты применения отдельных инноваций для повышения доходности футбольных клубов.

Грамотное и системное использование выше приведенных данных может принести существенный рост доходов и прибыли футбольных клубов.

Использованные источники:

1. Берлускони заявил, что ежегодно вкладывает в «Милан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.championat.com/business/news-1796355-berluskoni-zajavil-chto-ezhegodno-vkladyvaet-v-milan-po-50-mln-lichnykh-sredstv.html>
2. Васильев: Карпин — находка Федун в роли фронтмена [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.championat.com/football/article-134660-kak-za-pjat-let-sdelat-futbolnye-kluby-samookupaemyimi.html>
3. Фанаты и футбольные клубы: современная практика взаимоотношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://fratria.ru/cgi-bin/iLibrary/index.cgi?group_id=2443&id=3322
4. Управление работой с болельщиками и СМИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.norbit.ru/Главная/Для бизнеса/ Управление работой с болельщиками и СМИ>
5. Инновации на тему футбола [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.torpedo-belaz.by/innovacii-na-temu-futbola/> (новость от 10.10.2012)
6. Инновации в футболе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommentator.ru/sport/2008/s0520-1.html>
7. Нововведения в футболе [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

Игнатьев В.М., к.т.н.

доцент

Южно-Российский государственный

политехнический университет

Россия, г. Новочеркасск

ЗАВИСИМОСТЬ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ОТ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Используя статистические данные по удельному потреблению продуктов питания и продолжительности жизни населения, разобьем регионы Российской Федерации на классы – кластеры. Для сформированных кластеров рассчитаем регрессионные зависимости продолжительности жизни населения от потребления продуктов питания.

Потребление продуктов питания в регионах России фиксируется по следующим показателям: x_1 – потребление мяса в год на душу населения (кг), x_2 – молока (л), x_3 – количество яиц (шт), x_4 – сахара (кг), x_5 – растительного масла (л), x_6 – хлеба и хлебобулочных изделий (кг), x_7 – картофеля (кг) и x_8 – овощей (кг). Продолжительность жизни населения региона рассматривается в качестве результирующего фактора – y . Для разбиения регионов на кластеры воспользуемся данными Росстата за 2012 год [1]. Число классов, на которое были разбиты регионы, равно 4. При проведении кластеризации регионов с помощью метода k -средних [2] значения исходных статистических данных пересчитываются по следующей формуле:

$$K_j = (M - I_j) / \sigma, j = 1 \dots 80, \quad (1)$$

где M – среднее данного; σ – среднеквадратичное отклонение данного; в качестве I последовательно используются удельное потребление каждого продукта питания и средняя продолжительность жизни. Кластерный анализ в пакете *STATISTICA* разбил регионы в 2012 г. на четыре кластера с центрами, приведёнными на рис. 1. Число регионов РФ в 2012 г. – 80. Список регионов приведён в табл. 1.

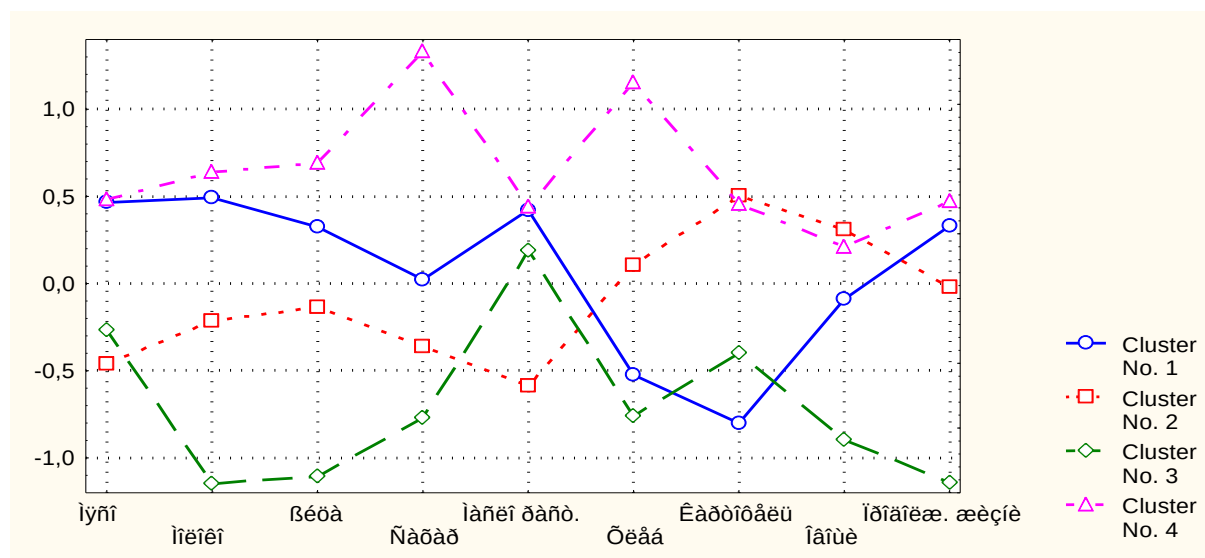


Рисунок 1 – Диаграмма центров кластеров

Таблица 1 – Номера и список регионов Российской Федерации

№	Регион	№	Регион	№	Регион
1	Белгородская область	28	г. Санкт-Петербург	55	Ульяновская область
2	Брянская область	29	Республика Адыгея	56	Курганская область
3	Владимирская обл.	30	Республика Калмыкия	57	Свердловская область
4	Воронежская область	31	Краснодарский край	58	Тюменская область
5	Ивановская область	32	Астраханская область	59	Челябинская область
6	Калужская область	33	Волгоградская область	60	Республика Алтай
7	Костромская область	34	Ростовская область	61	Республика Бурятия
8	Курская область	35	Республика Дагестан	62	Республика Тыва
9	Липецкая область	36	Республика Ингушетия	63	Республика Хакасия
10	Московская область	37	Кабардино-Балкарская Республика	64	Алтайский край
11	Орловская область	38	Карачаево-Черкесская Республика	65	Забайкальский край
12	Рязанская область	39	Республика Северная Осетия	66	Красноярский край
13	Смоленская область	40	Чеченская Республика	67	Иркутская область
14	Тамбовская область	41	Ставропольский край	68	Кемеровская область
15	Тверская область	42	Республика Башкортостан	69	Новосибирская обл.
16	Тульская область	43	Республика Марий Эл	70	Омская область
17	Ярославская область	44	Республика Мордовия	71	Томская область
18	г. Москва	45	Республика Татарстан	72	Республика Саха (Якутия)
19	Республика Карелия	46	Удмуртская Республика	73	Камчатский край
20	Республика Коми	47	Чувашская Республика	74	Приморский край
21	Архангельская обл.	48	Пермский край	75	Хабаровский край
22	Вологодская	49	Кировская область	76	Амурская область

	область				
23	Калининградская обл	50	Нижегородская область	77	Магаданская область
24	Ленинградская обл.	51	Оренбургская область	78	Сахалинская область
25	Мурманская область	52	Пензенская область	79	Еврейская авт. обл.
26	Новгородская обл.	53	Самарская область	80	Чукотский автономный округ
27	Псковская область	54	Саратовская область		

В первый кластер вошел 22 регион из 80. Это следующие регионы: 17,18,20÷25,27÷30,34,39,42,49,50÷54,57,72. Для этого кластера характерна: низкая доля потребления мяса, молока; высокая доля потребления картофеля; высокая продолжительность жизни.

Третий кластер составляют 12 регионов: 5,16,21,61,62,65,67,73,74,77,78, 80. Для третьего кластера характерна: высокая доля потребления молока, яиц и овощей. В регионах кластера наблюдается высокая продолжительность жизни.

Четвертый кластер составляют 15 регионов: 1,4,8,9,10,14,15,31,38,41,43, 44, 45,64,70. В 4 кластере наблюдается низкое потребление мяса, молока, яиц, сахара, растительного масла, хлеба, картофеля и овощей. Продолжительность жизни для данного кластера принимает среднее значение.

Во второй кластер вошли остальные регионы. Регионы второго кластера имеют самую низкую долю потребления картофеля и овощей и низкую продолжительность жизни.

По рассматриваемым 8 параметрам, характеризующим потреблении продуктов питания в каждом кластере, и продолжительность жизни населения, можно построить линейные регрессионные зависимости [3].

Для всех регионов России регрессионное уравнение имеет вид

$$y = 63,66 - 0,6145x_1 + 0,21x_2 + 0,0006x_3 + 0,133x_4 - 0,264x_5 - 0,01145x_6 - 0,234x_7 + 0,0184x_8.$$

Построенное линейное регрессионное уравнение для всех регионов даёт значение коэффициента детерминации 0,4. Коэффициента детерминации по критерию Стьюдента значим на 5 % уровне. Значение коэффициента детерминации указывает на то, что продукты питания влияют на продолжительность жизни всего на 40 %.

Для регионов первого кластера регрессионное уравнение имеет вид

$$y = 75,24 - 0,095x_1 + 0,43x_2 - 0,00022x_3 + 0,1833x_4 - 0,2344x_5 - 0,0926x_6 - 0,28x_7 - 0,0043x_8$$
 при коэффициенте детерминации 0,54.

Для регионов третьего кластера уравнение имеет следующий вид;

$$y = 55,78 - 0,026x_1 + 0,245x_2 - 0,0032x_3 + 0,0672x_4 + 0,1273x_5 - 0,0487x_6 + 0,0082x_7 - 0,062x_8$$

при коэффициенте детерминации 0,773.

Зависимость для регионов четвертого кластера получилась следующая:

$$y = 66,71 - 0,02x_1 + 0,0196x_2 - 0,00734x_3 + 0,101x_4 - 0,208x_5 + 0,0193x_6 - 0,0353x_7 - 0,0294x_8$$

при коэффициенте детерминации 0,342.

Для регионов второго кластера зависимость получилась следующая:

$$y = 67,22 - 0,083x_1 + 0,0138x_2 - 0,0134x_3 + 0,061x_4 - 0,52x_5 + 0,058x_6 - 0,0356x_7 + 0,0109x_8$$

при коэффициенте детерминации 0,63. Коэффициенты детерминации для регрессионных уравнений по критерию Стьюдента значимы для всех кластеров. Построенные линейные регрессионные уравнения значимы для кластеров, за исключением четвертого кластера. Остатки всех полученных регрессионных уравнений гетероскедастичны [3]. Увеличение потребления мяса в год на душу населения во всех регионах отрицательно сказывается на величину продолжительности жизни, так как коэффициент при x_1 во всех уравнениях имеет отрицательное значение.

Построение параболических регрессионных уравнений даст лучшие многомерные зависимости.

Использованные источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014.
2. Боровиков В. *STATISTICA*: искусство анализа данных на компьютере / В. Боровиков. – М.: Питер, 2001. – 650 с.
3. Дрейпер Н.Р. Прикладной регрессионный анализ / Н.Р. Дрейпер, Г. Смит. – М.: Диалектика, 2007. – 912 с.

Игнатьев В.М., к.т.н.

доцент

Бочкова Е.В.

студент 3-го курса

*Южно-Российский государственный
политехнический университет*

Россия, г. Новочеркасск

КЛАССИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Понятия конкуренции и конкурентоспособности – одни из центральных в современном производстве, в теории и в практике стратегического управления организацией. Конкуренция – соперничество субъектов рыночных отношений за лучшие условия и результаты коммерческой деятельности.

Конкурентоспособность – это способность конкурировать, а конкурентные преимущества – это те преимущества, которые позволяют конкурировать. Конкурентное преимущество – активы и характеристики или особенности фирмы, дающие ей преимущества над соперниками в конкуренции. Это может быть оборудование, позволяющее экономить на

затратах, торговые марки на технически прогрессивную продукцию, права собственности на сырьё, материалы [1].

Другими словами, конкурентные преимущества - это проявляющиеся у конкурентных субъектов факторы конкурентоспособности. Конкурентные преимущества и недостатки выявляются в процессе сопоставления элементов деятельности участников рынка с элементами деятельности соперников. Так, например, можно определить, лучше или хуже бизнес-идея, название созданной или приобретённой фирмы, состав персонала, менеджмента и топ-менеджмента фирмы, бизнес-модели, средства и предметы труда, применяемые в бизнесе, бизнес-коммуникации[1].

Конкуренция служит способом повышения эффективности экономической системы и её звеньев. Конкуренция есть цивилизованная форма борьбы за выживание, это способ непрерывного стимулирования организации. Положительные стороны конкуренции: постоянное совершенствование производства; модернизация техники и технологии; повышение качества продукции; снижение затрат, цены; ориентация на продукцию повышенного спроса; повышение качества обслуживания покупателя; введение новых форм управления. Отрицательные стороны конкуренции: беспощадность и жестокость по отношению к неуспешной организации, большое число банкротств и повышение безработицы[2, С. 52–54].

Конкуренция служит одним из важнейших способов повышения эффективности как целой экономической системы, так и всех ее звеньев. Конкуренция есть цивилизованная форма борьбы за выживание, это сильнейший способ непрерывного стимулирования работников и трудовых коллективов. Благодаря экономической свободе, сопутствующей конкуренции, рыночная экономика превосходит командно-административную, в которой конкуренции нет места.

Конкуренция выполняет следующие функции:

- выявление или установление рыночной стоимости товара;
- выравнивание индивидуальных стоимостей и распределение прибыли в зависимости от различных затрат труда;
- регулирование перелива средств между отраслями и производствами.

Существует классификация видов рыночной конкуренции по следующим признакам:

1. Виды конкуренции по масштабам развития.
2. Виды конкуренции по характеру развития.
3. Виды конкуренции в зависимости от выполнения предпосылок конкурентного равновесия рынка.
4. Виды конкуренции в зависимости от соотношения спроса и предложения (товаров, услуг).

5. Виды конкуренции в зависимости от соотношения числа субъектов хозяйствования по поводу приложения капитала в области производства или сбыта.

6. Виды конкуренции в соответствии с потребностью, заложенной в основе товара.

7. Виды конкуренции в зависимости от соотношения спроса и предложения на конкретный товар.

По масштабам развития выделяют следующие виды конкуренции:

- индивидуальная (один участник рынка стремится занять свое место под солнцем – выбрать наилучшие условия купли-продажи товаров и услуг);
- местная (среди товаровладельцев какой-то территории);
- отраслевая (в одной из отраслей рынка идет борьба за получение наибольшего дохода);
- межотраслевая (соперничество представителей разных отраслей рынка за привлечение на свою сторону покупателей в целях извлечения большего дохода);
- национальная (состязание отечественных товаровладельцев внутри данной страны);
- глобальная (борьба предприятий, хозяйственных объединений и государств разных стран на мировом рынке) [3, С. 31-33].

По характеру развития конкуренция разделяется на свободную и регулируемую. Также конкуренцию делят на ценовую и неценовую.

Ценовая конкуренция возникает, как правило, путем искусственного сбивания цен на данную продукцию. При этом широко используется ценовая дискриминация, которая имеет место в том числе, когда данный продукт продается по разным ценам и эти ценовые различия не оправданы различиями в издержках.

Ценовая конкуренция наиболее часто применяется в сфере услуг, при оказании услуг по транспортировке продукции; при реализации товара, который не поддается перераспределению с одного рынка на другой (транспортировка скоропортящихся продуктов с одного рынка на другой).

Неценовая конкуренция проводится главным образом посредством совершенствования качества продукции, технологии производства, инноваций и нанотехнологий, патентирования и брендинга и условий ее продажи, «сервисизации» сбыта. Этот вид конкуренции основывается на стремлении захватить часть отраслевого рынка путем выпуска новых товаров, которые либо принципиально отличаются от своих предшественников, либо представляют модернизированный вариант старой модели.

Неценовая конкуренция путем сбыта продукции получила название конкуренции по условиям продаж. Этот вид конкуренции основывается на улучшении сервиса обслуживания покупателя. Сюда входит воздействие на

потребителя через рекламу, паблик рилейшен, мерчендайзинг и обслуживание потребителей или клиентов [4, С. 18-22].

Можно выделить следующие основные направления конкурентной деятельности фирмы:

- конкуренция в области рынков сырья за завоевание позиций на ресурсных рынках;
- конкуренция в области сбыта товаров и/или услуг на рынке;
- конкуренция между покупателями на сбытовых рынках.

Поскольку конкуренцию в маркетинге принято рассматривать в отношении потребителя, то и различные виды конкуренции соответствуют определенным этапам потребительского выбора.

В соответствии с этапами принятия потребителем решения о покупке можно выделить следующие виды конкуренции:

- желания-конкуренты. Этот вид конкуренции связан с тем, что существует множество способов вложения потребителем денежных средств;
- функциональная конкуренция. Этот вид конкуренции связан с тем, что одну и ту же потребность можно удовлетворить различными способами. Это базовый уровень изучения конкуренции в маркетинге;
- межфирменная конкуренция. Это конкуренция альтернатив доминирующих и наиболее эффективных способов удовлетворения потребности;
- межтоварная конкуренция. Это конкуренция товаров фирмы между собой.

Виды конкуренции в зависимости от выполнения предпосылок конкурентного равновесия рынка делятся на совершенную и несовершенную[3, С. 31-33].

Совершенная конкуренция - конкуренция, базирующаяся на выполнении предпосылок конкурентного равновесия, к которым можно отнести следующие: наличие множества независимых производителей и потребителей; возможность свободной торговли факторами производства; самостоятельность субъектов хозяйствования; однородность, сопоставимость продукции; наличие доступности информации о рынке.

Несовершенная конкуренция – конкуренция, базирующаяся на нарушении предпосылок конкурентного равновесия. Несовершенная конкуренция имеет характеристики: раздел рынка между несколькими крупными фирмами или полное господство; ограниченная самостоятельность предприятий; дифференциация продукции и контроль за сегментами рынка. В зависимости от соотношения спроса и предложения можно выделить следующие виды конкуренции: чистая; олигополистическая; монополистическая.

Чистая конкуренция представляет собой предельный случай конкуренции и относится к виду совершенной конкуренции. Ключевыми характеристиками рынка чистой конкуренции являются: большое число

покупателей и продавцов, не обладающих достаточной силой, чтобы повлиять на цены; недифференцированные, полностью взаимозаменяемые товары, которые продаются по ценам, определяемым соотношением между спросом и предложением (товары схожи, много товаров-заменителей); полное отсутствие рыночной силы [5, С. 5].

Формирование рынка чистой конкуренции характерно для отраслей с низкой степенью монополизации и концентрации производства. К данной группе относятся отрасли, производящие продукцию массового спроса (пищевая продукция, продукция легкой промышленности и бытовой техники и др.).

Факторы, влияющие на уровень и степень чистой конкуренции: требования к качеству, степень переработки сырья, транспортный фактор. При этом перечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи: чем меньше требования к уровню и степени переработки сырья, уровню качества, тем более усиливается влияние транспортного фактора: чем выше требования к уровню и степени переработки сырья, уровню качества, тем меньше влияние транспортного фактора. Соотношение данных факторов оказывает значительное влияние на уровень конкурентоспособности субъектов рынка и выбор стратегий на внутренних и международных рынках. Например, в промышленности стройматериалов: потребители деловой древесины (невысокие степень переработки сырья и требования к качеству) ориентируются на местных производителей, повышая уровень их конкурентоспособности, независимо от качественных параметров продукции, так как фактор транспортной составляющей в отпускной цене очень важен: потребители строительных и отделочных материалов класса «люкс» ориентируются на импортных производителей, снижая уровень конкурентоспособности местных производителей, так как высокие требования к качеству продукции делают фактор транспортной составляющей менее важным.

Олигополистическая конкуренция – это конкуренция, относящаяся к несовершенному виду. Ключевыми характеристиками рынка олигополистической конкуренции являются: незначительное число конкурентов, создающих сильную взаимосвязь; большая рыночная сила: сила реактивной позиции, измеряемая эластичностью реакций фирмы на действия конкурентов; схожесть товаров и ограниченность количества их типоразмеров. Формирование олигопольного рынка (весь объем поставок обеспечивается лишь несколькими фирмами) характерно для следующих отраслей: химической промышленности (производство полиэтиленов, каучука, технических масел, этиловой жидкости, некоторых видов смол); машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности (производство машин и оборудования, стати, рельсов, труб и т.п.).

Монополистическая конкуренция – это конкуренция, несовершенного вида. Основные характеристики рынка монополистической конкуренции:

многочисленность конкурентов и уравниленность их сил; дифференцированность товаров (с точки зрения покупателя товары обладают отличительными качествами, которые воспринимаются таковыми всем рынком). Дифференциация может принимать различные формы: вкус напитка, особая техническая характеристика, оригинальное сочетание характеристик, качество и диапазон услуг, сила торговой марки; возрастание рыночной силы за счет дифференцированных товаров, что защищает фирму и позволяет получать прибыли выше среднерыночных. Формирование монопольного рынка характерно для отраслей, где конкуренция затруднена вследствие их технологических особенностей (инфраструктурные отрасли: транспорт, связь, энергетика) [6, С.4-6].

Совершенная конкуренция не является естественным состоянием рынка. В некоторых отраслях и сферах деятельности конкуренция невозможна (затруднена) вследствие следующих причин:

- технологических особенностей отраслей, постоянные издержки которых настолько высоки, что экономия на масштабах производства (снижение удельных затрат по мере увеличения объемов производства) возможна только тогда, когда производители являются чрезвычайно крупными как по абсолютным размерам, так и по доле на рынке (инфраструктурные отрасли: транспорт, связь, энергетика);
- исключительно высоких невозвратных издержек, т. е. активы, воплощенные в основное производство, специфичны и не могут быть переориентированы на другие типы продукции и виды рынков;
- наличия избыточных производственных мощностей для удовлетворения «пиковых» потребностей на продукты (услуги).

Эти особенности создают условия для существования монополий. Понятие «монополия» можно использовать относительно:

- субъекта хозяйственной деятельности, т.е. некоторой хозяйственной структуры, имеющей какие-то преимущества в производстве товаров, услуг или работ;
- состояния рынка, при котором главенствует либо один, либо очень узкий круг товаропроизводителей;
- типа экономических отношений, суть которых выражается в возможности одной или нескольких групп товаропроизводителей навязывать свою волю всем остальным.

В зависимости от соотношения числа субъектов хозяйствования по поводу приложения капитала в области производства или сбыта различают внутриотраслевую и межотраслевую виды конкуренции.

Внутриотраслевая конкуренция – это конкуренция между субъектами отрасли за более выгодные условия производства и сбыта продукции, получение сверхприбыли. Внутриотраслевая конкуренция является исходным пунктом в механизме конкуренции. Основные функции внутриотраслевой конкуренции:

- возможность установления общественной, рыночной стоимости товара и рыночной равновесной цены;
- стимулирование научно-технического прогресса;
- экономическое принуждение к повышению эффективности производства;
- выявление слабых, менее организованных производителей;
- ограничение экономической власти лидеров [7, С.147].

Межотраслевая конкуренция – это конкуренция между предпринимателями различных отраслей за более выгодное приложение капитала на основе перераспределения прибыли. Возникновение межотраслевой конкуренции базируется на неодинаковых условиях производства (различная структура капитала и скорость его оборота, колебание рыночных цен), приводящих к разной норме прибыли.

Основные функции межотраслевой конкуренции:

- возможность модернизации отраслей, так как новые предприятия создаются на прогрессивной научно-технической основе;
- усиление интенсификации, рост эффективности производства;
- оптимизация отраслевых пропорций, структурная перестройка экономики.

В условиях несовершенной конкуренции происходят изменения в проявлениях межотраслевой конкуренции: усиливается влияние факторов, замедляющих перелив капитала (уровень развития транспорта, средств связи, экономической информации, кредитных отношений); ценообразование на продукцию небольших предприятий происходит в основном по законам совершенной конкуренции, а на продукцию крупных предприятий – в форме контроля за ценами с их стороны, которые преследуют цель стабилизации экономики. На рынке господствует установленная цена, которая уже не может совершать прежнее движение вокруг стоимости. Соответствие цен стоимостям устанавливается не путем колебания цен вокруг стоимости, а путем колебания стоимости вокруг зафиксированной цены продуктов: сохранение различий в производительности труда, преград, свойственных современной структуре экономики ведет к тому, что прибыль не распределяется равным образом с вложенным капиталом, а остается там, где она произведена.

В соответствии с потребностью, заложенной в основе товара, можно выделить горизонтальную и вертикальную виды конкуренции [5, С. 3-5].

Горизонтальная конкуренция – это конкуренция между производителями одного и того же вида товара. Является разновидностью внутриотраслевой конкуренции, т.е. конкуренции по поводу наиболее лучшего производства функциональных свойств и параметров товара (производители телевизоров конкурируют между собой по размеру диагонали, яркости звука, дополнительным услугам: сервисное обслуживание, условия доставки и др.). Лидерами становятся те, кто

применяет инновационные решения в области технологии, товара, упаковки, ноу-хау и др.

Вертикальная конкуренция – это конкуренция между производителями разных товаров, способных удовлетворить одну и ту же потребность покупателя. Например, с помощью телевизора можно удовлетворить потребность в получении информации, досуга, обучения и др. Потребность в получении информации, кроме телевизора, можно удовлетворить с помощью телефона, газет, журналов, радио и других источников, которые относятся к иным отраслям производства товаров, что и является разновидностью межотраслевой конкуренции.

Выделяют следующие два вида конкуренции, являющиеся разновидностями внутриотраслевой конкуренции: конкуренция продавцов товара и конкуренция покупателей товара [8, С. 101-110].

Чем выше степень конкуренции продавцов, тем ниже степень конкуренции покупателей и наоборот. Векторы действия этих двух тенденций противоположны, носила и воздействие их на общество одинаковы, поэтому между ними существует определенное равновесие. При взаимодействии кривых спроса и предложения возникает период относительного равновесия, который имеет три фазы: кратковременную, среднюю и длинную. При кратковременном равновесии цена определяется спросом. По мере удлинения периода времени цена уже определяется стоимостью, т.е. издержками.

В современном мире конкурентоспособность стала одним из ключевых понятий, определяющих успешность хозяйствующего субъекта на внешнем рынке, однако современная мировая экономическая наука до сих пор не дала как единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», так и единого общепринятого подхода к методам ее оценки и формирования [9, С. 15].

С учетом всего вышеперечисленного можно сформулировать следующее определение: конкурентоспособность предприятия - это комплексная характеристика предприятия, характеризующая его возможность в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды [10, С. 4-32].

Фактор конкурентоспособности - непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности. Голубков Е.П. предлагает для проведения оценки конкурентоспособности организации использовать шестнадцать факторов ее результативной деятельности (имидж, концепция продукта, качество продуктов, уровень диверсификации видов бизнеса, суммарная рыночная доля главных видов бизнеса, мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, мощность производственной базы), которые он детализирует и дополняет за счет факторов

конкурентоспособности продукции и эффективности маркетинговой деятельности [10, С. 4-32].

Нами выделены основные внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность, которые приведены в табл. 1.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на конкуренцию

Внешние факторы	Внутренние факторы
Внешняя политика Уровень инфляции Налоговая политика Программы господдержки Степень государственного вмешательства Инновационные разработки Технологическая модернизация Состояние международных рынков Рыночная конъюнктура Регулирование экспортных и импортных потоков Инновационная политика Информационная обеспеченность Инфраструктурное обеспечение Инвестиционная привлекательность Мотивации производства	Миссия и стратегия организации Инициатива организации Уровень управления изменениями Методы активизации персонала Качество менеджмента Компоненты мотивационной среды Организационно-экономическое поведение Организационная структура Производственные и технологические особенности Деловое окружение и связи Состояние информационной системы организации

Нами также всю совокупность факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, предлагается разделить на три группы:

- цели, которые ставит перед собой предприятие;
- ресурсы, которыми располагает предприятие;
- факторы внешней среды.

В свою очередь можно констатировать, что конкурентоспособность предприятия определяется качеством продукции, относительной ее ценой, продвижением продукции на рынки, мощностью сбытовой сети.

Предлагается также учитывать в качестве критериев, определяющих конкурентоспособность организации следующие:

- критерий, отражающий в динамике степень удовлетворения потребителя;
- временной критерий эффективности производства;
- в качестве полезного эффекта продукции часто используются комплексные показатели ее качества;
- итоговым критерием оценки конкурентоспособности, как продукции, так и организации, можно считать долю рынка, занимаемую данной продукцией и данной организацией и связанные с ней показатели.

В 1991 г. американский экономист Майкл Портер (Michael E. Porter) опубликовал исследование "Конкурентные преимущества стран". В нём достаточно подробно проработан совершенно новый подход к проблемам

международной торговли. Одной из предпосылок этого подхода является следующее: "На международном рынке конкурируют фирмы, а не страны. Необходимо понять, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество над появляющимися на рынке новыми конкурентами [11, С. 51].

Насколько серьезной является угроза со стороны возможного появления на рынке новых конкурентов, зависит от двух групп факторов:

- барьеры для входа;
- ожидаемая реакция предприятия на вновь входящих в отрасль.

М. Портер отмечает существование следующих основных барьеров для входа на рынок [11, С. 53]:

- эффективный масштаб производства;
- эффект жизненного цикла продукции (иногда достижение низких затрат на единицу зависит от опыта производства товара и др. выгод, полученных за время освоения товара;
- предпочтения и преданность потребителей к определенным торговым маркам;
- потребность в капитале (чем больше величина требуемых инвестиций для обеспечения успешности входа на рынок, тем меньше желающих войти на этот рынок);
- препятствия в виде дополнительных затрат, связанных с доступом к более дешевым источникам сырья, патенты и «ноу-хау», опыт производства, основной капитал, приобретенный по более низким (в связи с инфляцией) ценам, удобные места расположения предприятия и т.п.;
- доступ к каналам распределения;
- государственные меры и политика (здесь имеются в виду законодательные правила и ограничения, применяемые на данном рынке) [11, С.54].

При оценке возможностей предприятия в сравнении с конкурентами определяются такие факторы, как технические и организационные возможности повышения качества продукции и совершенствования ассортимента; также играют роль техническая оснащенность производства, особенно износ и срок службы оборудования, имидж предприятия и товаров на рынке, наличие рабочей силы и состав коллектива, размеры предприятия и его доходность, различия в практике управления предприятиями, протекционистская политика правительства по отношению к отечественным товаропроизводителям, поддержка местных органов власти, инвесторов, наличие спонсоров и т.д.

Изучаются как полезный опыт конкурента, так и их уязвимые места, ошибки, которых необходимо избежать. Источниками информации могут быть справочники фирм и о фирмах, рекламные проспекты, выставки и ярмарки, обзоры коммерческой прессы, годовые отчеты фирм, экспертная оценка, опросы [11, С. 61].

Использованные источники:

1. Игнатъев В.М., Бочкова Е.В. Конкурентоспособная продукция и ее выбор // Наука и образование в XXI веке: сб. трудов. Тамбов: Бизнес-Наука-Общество, 2013. Ч. 20. С. 52-54.
2. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // МЭиМО, 2000. № 3. С. 31-33.
3. Воронов, А.А., Валькович О.Н. Факторы и методы измерения конкурентоспособности машиностроительных отраслей и регионов в современных условиях хозяйствования // Машиностроитель, 2004. № 4. С. 18-22.
4. Гниненко, А.В. Государственное регулирование как инструмент повышения конкурентоспособности российского автомобилестроения // Автомобильная промышленность, 2012. № 10. С. 3-5.
5. Добринский, Е.С. Программа "Российское качество" в системе повышения конкурентоспособности отечественного машиностроения // Автомобильная промышленность, 2005. № 10. С. 4-6.
6. Куренков А.Ю. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М.: Международные отношения, 2003. 375 с. С. 147.
7. Лукьянов С., Кисляк Н. Отраслевые барьеры входа как важнейший инструмент политики ограничения конкуренции // Вопросы экономики, 2007. № 2. С. 101-110.
8. Спиридонов И. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России. М., 1997. 170 с.
9. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики, 2004. № 7. С. 4-32.
10. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с. С. 51-54.
11. Компания «Википедия» [Электронный ресурс] / Продукция компании. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Конкурентное_преимущество, свободный. Загл. с экрана.

*Игнатъев В.М., к.т.н.
доцент*

Борисова К.М.

студент 4 курса

*Южно-Российский государственный
политехнический университет
Россия, г. Новочеркасск*

О КЛАССИФИКАЦИИ ЭКСПЕРТНОГО ОЦЕНИВАНИЯ

Экспертное оценивание – процедура получения оценки проблемы на основе мнения специалистов (экспертов) с целью принятия решения [1]. Экспертная оценка (ЭО) – это метод поиска и результат применения метода, полученный на основании использования персонального мнения эксперта

или коллективного мнения группы экспертов [2]. ЭО – заключение по конкретной проблеме, вынесенное специалистом в данной области. ЭО по сути является с одной стороны способом проверки результатов исследования, с другой ссылкой на авторитет в неявном виде. ЭО – экспертное суждение, выраженное в количественной или качественной форме. ЭО – оценка стоимости имущества по балансовому отчету или проспекту компании лицом, профессионально подготовленным для ее проведения [3]. ЭО основаны на суждениях специалистов в виде количественных или бальных оценок процессов или явлений, не поддающихся непосредственному измерению [4].

ЭО основывается на следующих общих принципах:

- системности организации экспертной работы и единства ее нормативно-методологического обеспечения;
- независимости и правовой защищенности участников ЭО;
- научно-технической и экономической компетентности экспертов и обоснованности экспертных оценок, их ориентации на уровень развития науки и техники, норм и правил техногенной и экологической безопасности, требований стандартов и международных соглашений;
- объективности принимаемых заключений по результатам экспертизы;
- гласности результатов экспертной оценки.

Базовые принципы формирования ЭО следующие: комплексность; системность; взаимодополняемость; последовательность; логичность; применимость; структурированность; функциональность; целесообразность; адаптивность; универсальность [5].

Использование в методике принципа комплексности – это возможность решить множество разнонаправленных задач и оценить интеграционные, многокачественные объекты, неоднородные по содержанию, тем не менее, отличающиеся целостностью и целевой направленностью, но в то же время, подверженные постоянной трансформации и генерирующие новые проблемы и потребности, которым и является интеллектуальное обеспечение, ассимилирующее и синтезирующее предметное содержание каждого элемента процесса. Принцип системности находится в одном порядковом ряду с рассмотренным выше, однако, имеет свою специфику применительно к интеллектуальному обеспечению регионального предпринимательства, конкретно – он подразумевает выделение системных свойств комплексного объекта и способствует раскрытию сущности оцениваемого объекта, кроме того, он обеспечивает и повышение научности и значимости самой оценки, ее практическую направленность. Принцип взаимодополняемости подразумевает наличие интеграционных процессов в интеллектуальном обеспечении и выражается в отборе компонентов, способных уточнять связи объекта и раскрывать его новые возможности. Принцип последовательности означает использование ретроспективного,

актуального и перспективного анализа внутренних и внешних компонентов объекта оценки. Принцип логичности обосновывается необходимостью конструирования некоторых процессов и изучения их внутренних закономерностей в их развитии, с учетом противоречий и единства содержания при возможных различиях формы. Принцип применимости – связан с понятием «конструктивность» и подразумевает наличие рамок – диапазона оценки в отношении составляющих структуру элементов объекта. Принцип структурированности согласуется с принципами комплексности и системности, и, позволяет с помощью методики оценки описать множество составляющих, объединенных общим концептуальным содержанием свойств и процессов, опосредующих специфику и развитие объекта и позволяющих учесть вариативность процессов и их зависимость от внутренних и внешних факторов. Принцип функциональности – позволяет представить процесс оценки элементов интеллектуального обеспечения регионального предпринимательства как многосвязные функции, к которым можно применить основные идеи функционального анализа. Принцип целесообразности – подразумевает соответствие некоторых действий в процессе оценки, цели, для достижения которой она проводится, это форма проявления причинно-следственных связей. И здесь следует проводить серьезное различие между терминами «целенаправленность» и «целесообразность». Принцип адаптивности – предполагает наличие у методики адаптационных элементов, которые при определенных обстоятельствах, позволяют и учитывать особенности объекта оценки, и в то же время, подтверждают правильность проведения оценочных мероприятий. Принцип универсальности - предполагает разносторонность, и, не отрицая и не игнорируя единичное, все же направлен на всеобщность и полезность данной методики и для других видов ресурсного обеспечения. Функции ЭО:

- 1 Определение целей.
- 2 Экстренный прогноз.
3. Сценарии ожидаемого развития ситуации.
4. Генерирование альтернативных вариантов.
5. Определение рейтингов.
6. Оценочные системы.
7. Принятие коллективных решений.

Под ЭО понимают комплекс логических и математических процедур, направленных на получение от специалистов информации, ее анализ и обобщение с целью подготовки и выработки рациональных решений, нахождение оптимального варианта управленческого действия, развитие наиболее слабо представленных педагогических компетенций.

ЭО – процедура получения оценки проблемы на основе мнения специалистов с целью последующего принятия решения. Методы экспертных оценок – это методы организации работы со специалистами-экспертами и обработки мнений экспертов.

Существует две группы экспертных оценок:

- Индивидуальные оценки основаны на использовании мнения отдельных экспертов, независимых друг от друга.
- Коллективные оценки основаны на использовании коллективного мнения экспертов.

Совместное мнение обладает большей точностью, чем индивидуальное мнение каждого из специалистов. Данный метод применяют для получения количественных оценок качественных характеристик и свойств. Например, оценка нескольких технических проектов по их степени соответствия заданному критерию, во время соревнования оценка судьями выступления фигуриста.

Виды экспертных оценок можно классифицировать по признакам:

По форме участия экспертов: очное, заочное. Очный метод позволяет сосредоточить внимание экспертов на решаемой проблеме, что повышает качество результата, однако заочный метод может быть дешевле. По количеству итераций (повторов процедуры для повышения точности) – одношаговые и итерационные. По решаемым задачам: генерирующие решения и оценивающие варианты.

По типу ответа делятся на: идейные, ранжирующие, оценивающие объект в относительной или абсолютной (численной) шкале. По способу обработки мнений экспертов: непосредственные и аналитические. По количеству привлекаемых экспертов: без ограничения, ограниченные. Обычно используется 5 – 12 человек экспертов.

Наиболее известные методы экспертных оценок: метод Дельфи, мозговой штурм и метод анализа иерархий. Каждому методу соответствуют свои сроки проведения и потребность в экспертах. После выбора метода экспертного оценивания можно определить затраты на процедуру, которые включают оплату экспертов, аренду помещения, приобретение канцтоваров, оплату специалиста по проведению и анализу результатов экспертизы.

Таким образом, важна конкретная (более узкая) постановка задачи перед экспертами. Но такой постановки зачастую нет. А тогда «игры» по разработке обобщенного показателя качества – например, в виде линейной функции от перечисленных переменных – не могут дать объективных выводов. Альтернативой единственному обобщенному показателю является метод многокритериальной оптимизации (метод Парето).

Можно сравнить объекты с помощью экспертов, получить упорядочение объектов. Можно подобрать коэффициенты при отдельных показателях так, чтобы упорядочение с помощью линейной функции возможно точнее соответствовало глобальному упорядочению (например, найти эти коэффициенты методом наименьших квадратов). Наоборот, в подобных случаях не следует оценивать указанные коэффициенты с помощью экспертов. Эта простая идея до сих пор не стала очевидной для отдельных составителей методик по проведению экспертных опросов и

анализу их результатов. Они упорно стараются заставить экспертов делать то, что они выполнить не в состоянии – указывать веса, с которыми отдельные показатели качества должны входить в итоговый обобщенный показатель.

Эксперты обычно могут сравнить объекты или проекты в целом, но не могут вычленивать вклад отдельных факторов. Раз организаторы опроса спрашивают, эксперты отвечают, но эти ответы не несут в себе надежной информации о реальности.

Окончательная количественная оценка определяется с помощью четырех основных методов экспертных оценок и множества их разновидностей [8]:

1. метод простой ранжировки (или метод предпочтения);
2. метод задания весовых коэффициентов;
3. метод парных сравнений;
4. метод последовательных сравнений.

Метод простой ранжировки заключается в том, что каждого эксперта просят расположить признаки в порядке предпочтения. Цифрой один обозначается наиболее важный признак, цифрой два – следующий за ним по важности и т. д. полученные данные сводятся в табл. 1.

Таблица 1 – Экспертные оценки признаков (направлений исследований)

Экспер- ты \ Признаки	1	2	3	...	i	...	m
x ₁	α_{11}	α_{12}	α_{13}	...	α_{1i}	...	α_{1m}
x ₂	α_{21}	α_{22}	α_{23}	...	α_{2i}	...	α_{2m}
x ₃	α_{31}	α_{32}	α_{33}	...	α_{3i}	...	α_{3m}
...	...	...	...	...	...	...	...
x _j	α_{j1}	α_{j2}	α_{j3}	...	α_{ji}	...	α_{jm}
x _n	α_{n1}	α_{n2}	α_{n3}	...	α_{ni}	...	α_{nm}

В табл. 1 параметр α_{ij} обозначает порядок предпочтения данного признака перед другими. Затем получают обобщенное мнение экспертов. Определяется средний ранг, среднее статистическое значение S_{ij} -го

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^{m_j} \alpha_{ij}}{m_{kj}}, \quad (1)$$

признака по формуле

где m_{kj} – количество экспертов, оценивающих j -й признак ($m_k \leq m$);
 i – номер эксперта; $i = 1, \dots, m$; j – номер признака, $j = 1, 2, \dots, n$.

Определяется средний ранг каждого признака. Чем меньше величина S_j , тем больше важность этого признака. Для того чтобы можно было сказать, случайно ли распределение рангов или имеется согласованность в мнениях экспертов, производится вычисление коэффициента конкордации K .

Определяется средний ранг совокупности признаков:

$$S_{cp} = 1/n \cdot \sum_{i=1}^n S_j, \quad (2)$$

Вычисляется отклонение d_j среднего ранга j -го признака от среднего ранга совокупности: $d_j = S_{cp} - S_j$, (3)

Определяется число одинаковых рангов, назначенных экспертами j -му признаку – t_q . Затем определяется количество групп одинаковых рангов – Q . Определяется коэффициент конкордации по следующей формуле:

$$K = \frac{12 \sum_{j=1}^m d_j^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i}, \quad \text{при} \quad T_i = \sum_{q=1}^Q (t_q^3 - t_q), \quad (4)$$

Коэффициент K может принимать значения в пределах от 0 до 1. При полной согласованности мнений экспертов коэффициент конкордации равен единице при полном разногласии – нулю. Наиболее реальным является случай частичной согласованности мнений экспертов. По мере увеличения согласованности мнений экспертов коэффициент конкордации возрастает и в пределе стремится к единице. Однако даже если он равен или близок к нулю, не всегда имеет место полное разногласие. Среди экспертов могут быть группы с хорошо согласованными мнениями, но мнения эти – противоположны и в общей массе нейтрализуют друг друга. В таком случае следует проделать кластерный или комбинированный анализ для выявления этих групп.

Достоинства метода простой ранжировки:

- сравнительная простота процедуры получения оценок;
- меньшее число экспертов по сравнению с другими методами при оценке одного и того же набора признаков.

Недостаток же его в том, что:

- заведомо считают распределение оценок равномерным;
- уменьшение важности признаков предполагается также равномерным, в то время как на практике этого не бывает.

Метод задания весовых коэффициентов заключается в присвоении всем признакам весовых коэффициентов. Весовые коэффициенты могут быть проставлены двумя способами:

1. всем признакам назначают весовые коэффициенты так, чтобы суммы коэффициентов была равна какому-то фиксированному;
2. наиболее важному из всех признаков придают весовой коэффициент, равный какому-то фиксированному числу, а всем остальным – коэффициенты, равные долям этого числа.

Обобщенное мнение экспертов также получаем с помощью методов математической статистики по формулам (1 – 4).

Метод последовательных сравнений заключается в следующем:

1. эксперт упорядочивает все признаки в порядке уменьшения их значимости: $A_1 > A_2 > \dots > A_n$;

2. присваивает первому признаку значение, равное единице: $A_1=1$, остальным же признакам назначает весовые коэффициенты в долях единицы;

3. сравнивает значение первого признака с суммой всех последующих.

Возможны три варианта: $A_1 > A_2 + A_3 + \dots + A_n$; $A_1 = A_2 + A_3 + \dots + A_n$;

$A_1 < A_2 + A_3 + \dots + A_n$.

Эксперт выбирает наиболее соответствующий, по его мнению, вариант и приводит в соответствие с ним оценку первого события;

4. сравнивает значение первого признака с суммой всех последующих за вычетом самого последнего признака.

Приводит оценку первого признака в соответствие с выбранным из трех вариантов неравенством: $A_1 > A_2 + A_3 + \dots + A_{n-1}$; $A_1 = A_2 + A_3 + \dots + A_{n-1}$;

$A_1 < A_2 + A_3 + \dots + A_{n-1}$.

5) процедура повторяется до сравнения A_1 с $A_2 + A_3$.

После того как эксперт уточнил оценку первого признака в соответствии с выбранным им неравенством из трех возможных:

$A_1 > A_2 + A_3$; $A_1 = A_2 + A_3$; $A_1 < A_2 + A_3$.

Он переходит к уточнению оценки второго признака A_2 по той же схеме, что и в случае первого, т. е. сравнивается оценка второго признака с суммой последующих.

Преимущество его состоит в том, что эксперт в процессе оценивания признаков сам анализирует свои оценки. Вместо назначения коэффициентов возникает творческий процесс создания этих коэффициентов.

Недостатки метода таковы: сложность его; неподготовленный эксперт будет с трудом справляться с этой процедурой; вместо того, чтобы уточнять свои первоначальные оценки, он будет путаться в них; громоздкость; на оценку одного и того же набора признаков он требует в четыре раза больше операций, чем метод простой ранжировки.

Метод парных сравнений Согласно ему все признаки попарно сравниваются между собой. На основании парных сравнений путем дальнейшей обработки находятся затем оценки каждого признака. Чтобы эксперту было удобнее проводить сравнения, признаки ($A, B, C, \dots, N$) заносятся в табл. 2 и по горизонтали и по вертикали.

Таблица 2 – Таблица метода парных сравнений

	A	B	C	...	N
A	1	AB	AC	...	AN
B	BA	1	BC	...	BN
C	CA	CB	1	...	CN
...	...	...	...	1	...
N	NA	NB	NC	...	1

Эксперт заполняет клетки такой таблицы. Сравнение признака самого с собой дает единицу. В первой клетке эксперт пишет единицу, во второй – результат сравнения первого признака со вторым, в третьей – результат

сравнения первого признака с третьим и т. д. Переходя ко второй строке, эксперт записывает в первой клетке результат сравнения второго признака с первым, во втором – единицу, в третьей – сравнение второго признака с третьим и т. д.

Половина таблицы, расположенная выше диагонали, служит отражением нижней половины. Чтобы не вносить путаницу, не провоцировать эксперта вычислять одну половину таблицы по другой, чтобы уменьшить число операций, целесообразно заполнять только одну половину таблицы (выше или ниже диагонали). Таким образом, ответы экспертов будут представлены в виде следующей матрицы:

$$\begin{pmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} & \alpha_{13} & \dots & \alpha_{1n} \\ & \alpha_{22} & \alpha_{23} & \dots & \alpha_{2n} \\ & & \alpha_{33} & \dots & \alpha_{3n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ & & & & \alpha_{nn} \end{pmatrix}$$

После ряда математических преобразований мы получаем оценки каждого признака $A_1, A_2, \dots, A_n$ с точки зрения данного эксперта. Суммарные оценки признаков получаются путем идентичной обработки суммарной матрицы, каждый элемент которой есть сумма сравнений признаков, данных всеми экспертами.

Суммарная матрица имеет строки

$$\begin{pmatrix} \bar{\alpha}_{11} & \bar{\alpha}_{12} & \bar{\alpha}_{13} & \dots & \bar{\alpha}_{1n} \\ & \bar{\alpha}_{22} & \bar{\alpha}_{23} & \dots & \bar{\alpha}_{2n} \\ & & \dots & \dots & \dots \\ & & & & \bar{\alpha}_{nn} \end{pmatrix}$$

$$\bar{\alpha}_{11} = \sum_{j=1}^m \alpha_{11}^{(j)}, \dots, \bar{\alpha}_{nn} = \sum_{j=1}^m \alpha_{nn}^{(j)},$$

где m – число экспертов, оценивающих данный набор признаков;
 $\alpha_{11}^{(1)}, \alpha_{11}^{(2)}, \dots, \alpha_{11}^{(j)}$ – оценки соответственно 1, 2, ..., j , ..., m экспертов;
 $\bar{\alpha}_{11}, \bar{\alpha}_{12}, \dots, \bar{\alpha}_{nn}$ – суммарные оценки, данные всеми экспертами.

Определяя дисперсию суммарной матрицы и сравнивая её с максимально возможной дисперсией матрицы с таким же числом элементов, можно определить согласованность мнений экспертов. Чем ближе дисперсия суммарной матрицы к максимально возможной дисперсии, тем выше согласованность мнений. Таким образом, метод парных сравнений позволяет провести строгий, статистически обоснованный анализ согласованности мнений экспертов, выявить, случайны или нет полученные оценки. Несомненно, процедура метода парных сравнений сложнее метода простой ранжировки, но проще метода последовательных сравнений.

Число экспертов, требуемое для оценки определенной совокупности признаков методом парных сравнений, в два раза больше, чем при использовании метода простой ранжировки, и в два раза меньше, чем при методе последовательных сравнений.

Проведение ЭО предлагается в качестве показателя компетентности

эксперта коэффициент:
$$K_{\kappa} = \frac{K_{3H} + K_a}{2},$$

где K – коэффициент компетентности эксперта; K_{3H} – коэффициент степени знакомства эксперта с обсуждаемой проблемой; K_a – коэффициент аргументированности.

Коэффициент степени знакомства с направлением исследований определяется путем самооценки эксперта по десятибалльной шкале.

Значения баллов для самооценки следующие:

0 – эксперт не знаком с вопросом; 1,2,3 – эксперт плохо знаком с вопросом, но вопрос входит в сферу его интересов; 4,5,6 – эксперт удовлетворительно знаком с вопросом, не принимает непосредственного участия в практическом решении вопроса; 7,8,9 – эксперт хорошо знаком с вопросом, участвует в практическом решении вопроса; 10 – вопрос входит в круг узкой специализации эксперта.

Эксперту предлагается самому оценить степень своего знакомства с вопросом и подчеркнуть соответствующий балл. Затем этот балл умножается на 0,1, и получаем коэффициент. Коэффициент аргументированности (K_a) учитывает структуру аргументов, послуживших эксперту основанием для определенной оценки. Коэффициент аргументированности предлагается определить в соответствии с табл. 3 путем суммирования значений, отмеченных экспертом в клетках таблицы. Определив коэффициент компетентности, умножают на него значение оценок экспертов.

Сущность метода экспертных оценок заключается в проведении экспертами интуитивно-логического анализа проблемы с количественной оценкой суждений и формальной обработкой результатов. Получаемое в результате обработки обобщенное мнение экспертов принимается как решение проблемы. Комплексное использование интуиции, логического мышления и количественных оценок с их формальной обработкой позволяет получить эффективное решение проблемы.

Таблица 3 – Значения коэффициента аргументированности

Источники аргументации	Степень влияния источника аргументации на Ваше мнение		
	высокая	средняя	Низкая
Теоретический анализ	0,3	0,2	0,1
производственный опыт	0,5	0,4	0,2
Отечественные работы	0,01÷0,05	0,01÷0,05	0,01÷0,05
Зарубежные работы	0,01÷0,05	0,01÷0,05	0,01÷0,05
Знакомство с работами	0,01÷0,05	0,01÷0,05	0,01÷0,05
Интуитивное мнение	0,01÷0,05	0,01÷0,05	0,01÷0,05

При выполнении своей роли в процессе управления эксперты производят две основные функции: формируют объекты (альтернативные ситуации, цели, задачи и решения) и производят измерение их характеристик (вероятности свершения событий, коэффициенты значимости целей, предпочтения решений). Формирование объектов осуществляется экспертами на основе логического мышления и интуиции. При этом большую роль играют знания и опыт эксперта. Измерение характеристик объектов требует от экспертов знания теории измерений.

При использовании оценочных шкал положительные и отрицательные стороны уравниваются. При использовании оценочных шкал положительные и отрицательные стороны уравниваются. При этом могут использоваться следующие два вида методов: – методы качественной оценки рисков; методы количественной оценки рисков. Методы качественной оценки. Методика качественной оценки рисков проекта должна привести аналитика исследователя к количественному результату, к стоимостной оценке выявленных рисков, их негативных последствий и «стабилизационных» мероприятий. Качественный анализ проектных рисков проводится на стадии разработки бизнес-плана, а обязательная комплексная экспертиза инвестиционного проекта позволяет подготовить обширную информацию для анализа его рисков. В качественной оценке можно выделить следующие методы: экспертный метод; метод анализа уместности затрат; метод аналогий.

Экспертный метод представляет собой обработку оценок экспертов по каждому виду рисков и определение интегрального уровня риска.

Его разновидностью является метод Делфи и метод комиссий,

Метод Делфи – метод, при котором эксперты лишены возможности обсуждать ответы совместно, учитывать мнение лидера. Этот метод позволяет повышать уровень объективности экспертных оценок. Положительные стороны: простота расчётов, отсутствие необходимости в

точной информации и в применении компьютеров. Отрицательные стороны: субъективность оценок, сложность в применении высококвалифицированных экспертов. Метод комиссий предполагает регулярные собрания экспертов для проведения открытых групповых дискуссий по обсуждаемой проблеме и выработке в ходе таких дискуссий согласованного решения.

Преимущества: возможен рост информированности экспертов за счет обсуждения обоснования экспертных оценок; Этот метод способствует созданию творческой обстановки при ЭО. Недостатки метода комиссий:

- отсутствие анонимности, что может приводить к довольно сильным проявлениям конформизма со стороны экспертов, присоединяющихся к мнению более компетентных или авторитетных специалистов.

- дискуссия часто сводится к полемике наиболее авторитетных экспертов.

- другой существенный негативный фактор – различная активность экспертов, не всегда связанная с их компетентностью.

- кроме того, публичность высказываний может приводить к нежеланию некоторых экспертов отказаться от ранее высказанного мнения, даже если оно в процессе дискуссии изменилось [6].

На рис. 1 нами предложена причинно-следственная диаграмма классификации экспертных оценок.



Рисунок 1. – Причинно-следственная диаграмма классификации ЭО

Требования к процессу экспертизы, приведённые на рис. 1, взяты из учебника по управлению персоналом [8, пп. 7.9].

Использованные источники:

1. Бизнес // Толковый словарь / Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. М.: ИНФРА-М, 1998.

2. Орлов А.И. Менеджмент: экспертные методы: Учебник. М.: Изумруд, 2003. 324 с.
3. Веснин В. Р. Управление персоналом [Электронный ресурс]: Теория и практика: электронный учебник / В. Р. Веснин. – М.: Кнорус, 2010.
4. Экспертное оценивание // Википедия. Режим доступа; https://ru.wikipedia.org/wiki/Экспертное_оценивание
5. Экспертная оценка // Википедия. Режим доступа; http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/je/ekspertnaya_otsenka/
6. http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?Rdqxvlywt:!!u.ltqo
7. Принципы формирования экспертных методик оценки достаточности интеллектуального обеспечения регионального предпринимательства // Научная библиотека КиберЛенинка. Режим доступа; <http://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-formirovaniya-ekspertnyh-metodik-otsenki-dostatochnosti-intellektualnogo-obespecheniya-regionalnogo-predprinimatelstva#ixzz3MAmDmh5A>
8. Коллективные методы обсуждения и решения проблем // Всё по специальности менеджмент. Режим доступа; <http://managment-study.ru/kollektivnye-metody-obsuzhdeniya-i-resheniya-problem.html#ixzz3MNLgUSGE>

*Игнатьев В.М., к.т.н.
доцент*

*Южно-Российский государственный
политехнический университет
Россия, г. Новочеркасск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ КАЧЕСТВА В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Качество учебного процесса в вузе складывается из блоков: качество преподавательского состава, его мотивация; состояние технической оснащенности; качество учебных программ; качество подготовки студентов и др. Качество преподавателя определяется уровнем компетентности, потребностью и способностью заниматься преподавательской деятельностью, наблюдательностью. Качественные показатели учебного процесса зависят как от методик применяемых профессорско-преподавательским составом, так и фундаментальной подготовки студента. Качество обучения зависит также от знаний, полученных студентом в школе по профильным учебным дисциплинам, знания компьютера, желания учиться, интеллекта, одаренности, памяти; дисциплинированности, настойчивости; работоспособности.

Поскольку большинство показателей качества образования не могут иметь количественной характеристики, то эффективным инструментом интерпретации информации является анализ, основанный на методах математической статистики. Применение таких методов позволяет с

необходимой степенью точности и достоверности судить о состоянии исследуемых явлений, а, следовательно, и влиять на него. Союз японских ученых и инженеров из всего многообразия статистических методов выбрал семь сравнительно простых и одновременно наглядных методов анализа процессов - так называемых «семь простых инструментов управления качеством». Рассмотрим эти инструменты, которые перечислены в табл. 1.

Таблица 1

Наименование	Цель	Применение
Контрольный листок	Сбор и упорядочение первичных данных	Информация для использования в остальных «инструментах»
Гистограмма	Определение закона распределения измеренных случайных величин и его параметров	Контроль качества, расчет контрольных границ
Контрольные карты	Отслеживание процесса во времени	Прогноз качества; контроль и управление процессами
Диаграмма Парето	Анализ причин	Оценка эффективности принятых мер
Стратификация	Разбивка данных по факторам	Оценка качества
Диаграмма Ишикавы	Выявление факторов и условий, влияющих на проблему	Экспертный метод, используется при недостатке фактических данных
Диаграмма разброса	Оценка взаимосвязи между показателями качества	Учет влияния параметров

Контрольный листок - бумажный бланк, на котором определены контролируемые параметры. Его назначение состоит в облегчении процесса сбора данных и автоматического их упорядочивания для дальнейшего использования. Гистограммы – один из вариантов столбчатой диаграммы, дающей наглядное изображение того, с какой частотой повторяется то или иное значение или группа значений. Контрольные карты предназначены для регистрации результатов измерений. Цель применения контрольных карт – отделение вариаций, обусловленных определёнными причинами, от вариаций, обусловленных случайными, неизбежными причинами. Диаграмма Парето ранжирует отдельные области по значимости и выявляет те причины, которые вызывают наибольшее количество проблем. Стратификация представляет собой разбивку данных на страты (группы) согласно некоторым критериям. Расслоение позволяет получить представление о скрытых причинах. Диаграмма Ишикавы является причинно-следственной диаграммой. Диаграмма Ишикавы является экспертным методом и значимость отдельных факторов является только субъективной оценкой.

Принципы построения диаграммы Ишикавы:

1. Заполняется не руководящим работником.

2. Анонимность высказываний.
3. Время для заполнения лимитируется (не более 15-20 мин).
4. Форма заполнения – произвольная.

На рисю 1 приведена построенная причинно-следственная диаграмма Ишикавы по факторам, влияющим на качество процесса обучения дисциплине.



Рисунок 1 – Совокупность факторов, влияющих на качество изучения дисциплины

Согласно принципам Шухарта управление качеством направлено на обеспечение стабильности процессов путем исключения причин, нарушающих стабильность процесса. При этом существует две группы причин: первая – случайные причины, вызывающие естественные вариации результатов, разброс которых можно держать под контролем, и вторая – особые причины, вызванные действием особых факторов. Появление именно особых причин нужно расследовать и устранять, чтобы процесс вернулся в стабильное (контролируемое) состояние.

Потребность в статистических методах возникает, прежде всего, в связи с необходимостью минимизации вариабельности процессов. «Вся суть управления качеством заключается в уменьшении вариации», – писал основоположник науки управление качеством Э. Деминг. Всегда существует вариация (разброс) по измеримому показателю, параметру качества. Описанные в настоящей статье семь простых инструментов управления качеством позволяют оценить этот разброс и определить момент, когда разброс возрастает.

Организовав построение диаграммы Ишикавы со студентами на различных этапах обучения, можно получить информацию, которая

позволит гибко реагировать и изменять приемы и методику обучения дисциплины.

Игнатьев В.М., к.т.н.

доцент

Ермакова Ю.С.

студент 3-го курса

Южно-Российский государственный

политехнический университет

Россия, г. Новочеркасск

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Производительность – это производство продукции в единицу времени, одним рабочим, единицей оборудования, одним подразделением [1]. Производительность труда (ПТ) – эффективность конкретного труда, измеряемое количеством изделий, операций, выполняемых в единицу времени, или величина времени, затрачиваемое производством на единицу продукции [1]. Производительность – универсальный индикатор, связывающий материальное производство и затраты на производство единицы продукции. Значение ПТ проявляется на микроуровне – приносит организации (предприятию) доход, коммерческий успех.

На макроуровне используется понятие – производительность общественного труда (ПОТ) – отношение произведённого национального дохода к численности активного населения [1]. На международном и национальном уровне применяют показатель валовой внутренний продукт на душу населения (ВВП), где в знаменателе находится всё население государства. На региональном уровне применяют показатель – валовой региональный продукт (ВРП), при котором национальный доход делится на число жителей региона.

Среди обстоятельств, влияющих на уровень ПТ, можно выделить факторы и условия[3]. Под факторами понимаются главные движущие причины, вызывающие ту или иную динамику производительности труда. [5] Условия – это обстановка, в которой происходит процесс изменения производительности труда. Между факторами и условиями имеется органическая связь: фактор как движущая сила всегда действует в каких-то конкретных условиях. Например, автоматизация производства выступает мощным фактором роста производительности труда, а структура производства служит условием, при котором происходит автоматизация производства. Под факторами роста производительности труда следует понимать всю совокупность движущих сил и причин, определяющих уровень и динамику производительности труда. Факторы роста производительности труда весьма разнообразны и в совокупности составляют определенную систему, элементы которой находятся в постоянном движении и взаимодействии.

На повышение ПТ влияют персонал, оборудование, технология, степень механизации и автоматизации, общество и внешние факторы. Факторы, влияющие на ПТ, представляют систему, элементы которой находятся в динамике. На рис. 1 приведена схема влияния групп факторов на ПТ.



Рисунок 1—Схема влияния групп факторов на производительность труда

Опишем более подробно основные группы факторов, приведённые на рис. 1. Функции производства определяет проблемы, на которые оказывают влияния ПТ. ПТ воздействует на конечные результаты деятельности предприятия, такие как рост объема выпуска продукции, снижение ее себестоимости, увеличение прибыли, повышение эффективности использования основного и оборотного капитала и ряд других экономических показателей. Экономика производства — совокупность общественных отношений в сфере производства, обмен и распределение продукции. С другой стороны это народное хозяйство страны, включающее отрасли и виды производства. Карл Маркс [2] определял экономику как «совокупность производственных отношений составляющей экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания». Экономика образует основу всех других общественных отношений и играет решающую роль в развитии общества. При любом способе производства экономика представляет систему производственных отношений [8]. Каждому способу производства присуща своя экономика, отличающаяся характером собственности и целями. Влияние окружающей среды на ПТ значительно, к действиям среды можно отнести климатические условия, наличие и качество полезных ископаемых, лесных и водных ресурсов, плодородие почв, возможность дополнительного вовлечения их в производство в результате НТП, а также степень их истощения. Научно-технический прогресс — главный источник всестороннего и последовательного роста производительности. Научно-технический прогресс (НТП) приводит к изменениям в применяемых средствах и предметах труда, в технологии производства. Слияние развития техники и науки в единый процесс знаменует собой превращение науки в непосредственную производительную силу, что выражается в возрастании

эффективности процесса производства в зависимости от использования результатов научных исследований. Современное состояние НТП дает возможность использовать богатейшие источники первичных энергоресурсов, позволяющие удовлетворять быстро возрастающие потребности производства в электроэнергии и ускорить электрификации. Создаются новейшие технические средства, возникают и быстро развиваются новые отрасли производства, расширяются сфера и направления технологического применения, преобразуются элементы машинной техники и трудового процесса.

Сейчас возрастает роль социально-экономических факторов, воздействующих на рост производительности труда. К ним относятся:

- повышение культурно-технического уровня трудящихся;
- качество подготовки специалистов;
- повышение деловой квалификации кадров;
- рост уровня жизни населения;
- творческое отношение к труду.

Важным фактором повышения эффективности производства являются социальная активность. Большое влияние на рост производительности труда оказывают экономические факторы. Социально-экономические условия производительности труда оказывают экономические факторы. Социально-экономические условия – это условия, влияющие на производительность труда через сознание работника (например, культура, мораль, идеология, религия и т. п.) или путем взаимодействия с производством в целом (например, наука, политическая система, государство, право).

Под повышением ПТ, писал К. Маркс, следует понимать: «... всякое вообще изменение в процессе труда, сокращающее рабочее время, общественно необходимое для производства данного товара, так что меньшее количество труда приобретает способность, произвести большее количество потребительской стоимости» [2]. Большое социально-экономическое значение роста производительности труда для отдельных предприятий и всего общества, определяет необходимость изучения всех факторов, влияющих на уровень ПТ.

Под ростом производительности труда подразумевается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество произведённой продукции в единицу времени, что непосредственно влияет на повышение эффективности производства. Влияние на рост производительности труда оказывает также повышение качества продукции, которое дает возможность удовлетворять общественные потребности с меньшими затратами труда и средств: изделия лучшего качества заменяют большее количество изделий более низкого качества. Улучшение качества выражается в увеличении срока службы изделий. Повышение долговечности средств труда равнозначно увеличению выпуска изделий. Улучшение качества продукции одной отрасли

способствует росту производительности труда другой, потребляющей эту продукцию. Поэтому экономический эффект от повышения качества продукции исключительно велик.

На рост ПТ оказывают влияние различные обстоятельства, характеризующиеся различными естественно-природными, материально-техническими и общественно-экономическими особенностями. Эти обстоятельства называют условиями повышения ПТ. Естественно-природные условия характеризуются богатством и особенностями залегания полезных ископаемых, плодородием почвы, климатическими особенностями районов и тому подобное; материальные условия находят свое выражение в степени развития производительных сил общества, уровне жизни населения; общественно-экономические особенности определяются существующим общественным строем, развитием хозяйственного механизма, уровнем природоохранной (экологической) деятельности. Факторы ПТ позволяют раскрыть природу труда, определить соотношения между факторами; выявить специфические особенности в действии отдельных факторов. Рассмотрим существующие классификации факторов роста производительности труда:

По характеру воздействия на динамику производительности труда все факторы подразделяются на две группы:

- факторы, повышающие производительность труда (внедрение достижений НТП, улучшение организации труда);
- факторы, приводящие к снижению производительности труда (неблагоприятные условия труда, плохая организация труда, несовершенство хозяйственного механизма).

На уровне предприятия по направленности влияния выделяют:

- внутренние факторы производительности труда – уровень технической вооруженности предприятия, эффективность применяемой технологии производства, энерговооруженность труда, применяемые системы организации и стимулирования труда;
- внешние факторы производительности труда – изменение государственного заказа на продукцию предприятия, динамика спроса и предложения на рынке товаров, социально-экономическая обстановка в стране или регионе, природные условия, уровень кооперации с другими предприятиями.

Исходя из сущности труда как процесса потребления рабочей силы и средств производства, все множество факторов, определяющих рост ПТ, целесообразно объединить в две группы:

1. материально-технические, обусловленные уровнем развития и использования средств производства, в первую очередь техники;
2. социально-экономические, характеризующие степень использования рабочей силы.

Факторы роста ПТ объединяют в следующие группы:– научно-технологические; экономические; организационные; структурные; социально-психологические.

Классификация факторов и условий, влияющих на ПТ, может быть проведена на основе устройства общественного труда: производительных сил и производственных отношений [4]. Факторы и условия, влияющие на производительность можно объединить в четыре группы:

1. природно-климатические, создающие предпосылки для определенного исходного уровня производительности труда в данном месте;
2. технико-организационные, связанные с развитием производительных сил общества: средств производства и рабочей силы;
3. социально-экономические;
4. социально-политические.

Основные пути повышения ПТ – конкретные направления действия важнейших факторов роста производительности труда, методы использования их в процессе производства. Перечислим их. Разделение труда или специализация труда вызывает увеличение ПТ. Труд, необходимый для производства продукции, всегда распределяется между большим количеством людей. Необходимые условия повышения производительности труда: максимальная мотивированность производителей в совершении производственного процесса и внедрение методов научной организации труда. Мотивированность производителей можно достичь внедрением налоговых льгот. Налоговыми льготами принято называть те преимущества, которые предоставляются отдельным категориям налогоплательщиков, по сравнению с другими [6]. Понятие налоговых льгот включает в себя возможность не уплачивать налог или уплачивать их в меньшем размере.

Для роста уровня производительности труда необходимо обустроить рабочие места работников. Улучшая качество за счет меньшего количества ошибок, переделок и задержек, а также лучшего использования времени и материалов и снижения затрат, можно повысить производительность труда. Стимулом повышения производительности труда также является совершенствование форм систем оплаты труда, воспроизводства рабочей силы и решения социальных проблем общества. Повышение производительности труда создает условия для роста заработной платы, и наоборот, увеличение заработной платы стимулирует ее производительность.

В начале прошлого века американским учёным Г. Эмерсоном были предложены принципы повышения ПТ [7]:

1. поставлены и доведены до работников цели организации;
2. здравый смысл всех действий руководства организации;
3. компетентная консультация каждого рабочего организации;

4. соблюдение дисциплины (под дисциплиной в организации подразумевается инструкции, из которых каждый работник знает, какова его роль в общем деле, точное определение обязанности, документированные процедуры, определяющие условия проведения операции производства стимулирование за повышение производительности и качества труда);

5. справедливое отношение к персоналу;

6. быстрый, надежный, полный, точный и постоянный управленческий учет;

7. диспетчирование производства;

8. нормы труда и производственные календарные планы, которые основаны на стандартах;

9. создание нормальных условий труда на производстве;

10. четкое нормирование операций производства и действий;

11. написание документированные процедуры – стандартных писанных инструкций;

12. Вознаграждение за повышение ПТ.

В экономике также вводятся понятия наличной и потенциальной производительности труда [9]. Наличная производительность труда есть расчётная величина, которая показывает, сколько продукции можно выпустить в текущих условиях (например, на имеющемся оборудовании из доступных материалов) в случае, если все простои и задержки будут сведены к нулю. Потенциальная производительность труда есть расчётная величина, которая показывает, сколько продукции можно выпустить в теоретически достижимых в данных природных условиях на данном уровне развития цивилизации (например, из наилучших из имеющихся на рынке материалов при использовании передовых технологий и установке самого современного из имеющегося на рынке).

Следует отметить: все факторы роста производительности и эффективности производства взаимосвязаны и взаимозависимы, лишь комплексное их изучение и использование дает требуемый положительный эффект.

Использованные источники:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.

2. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. – М.: Экономика, 1992. – 300 с.

3. Маркс К. Капитал. [Электронный ресурс]– М., 1937. – Т. 1. – 900 с.
<http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/>

4. Емельянова Т.В., Лебедева Т.Н., Мясникова Л.В., Организация труда: Учебник. – М.: Высшая школа, 2004. – 450 с.
<http://mirknig.com/knigi/business/1181159048-jekonomika-i-organizacija-truda.html>

5. Корчагина А.С., Ключкова М.С. Управление персоналом. – М.: Экзамен, 2005. – 500 с. <http://www.alleng.ru/d/manag/man079.htm>
6. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с. <http://www.bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-5/>
7. Экономика. Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – М.: ТЕИС, 2003. – 420с http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_122.html
8. Мега-энциклопедия Кирилла и Мефодия [Электронный ресурс] // <http://megabook.ru/article/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F>
9. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. [Электронный ресурс] https://ru.wikipedia.org/wiki/Производительность_труда

Игнатъев В.М., к.т.н.

доцент

Потоцкая Е.А.

студент

Южно-Российский государственный

политехнический университет

Россия, г. Новочеркасск

МОТИВАЦИЯ: ВИДЫ, ФУНКЦИИ И ФАКТОРЫ

Мотивация – это система внутренних факторов, вызывающих и направляющих ориентированное на достижение цели поведения человека или животного. Мотивация – это побуждение к действию; динамический процесс психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности [1]. Мотивация – это формирование внутренних побуждающих факторов, действующих через самосознание. Корнем слова мотивация является мотив. Мотив – это материальный или идеальный предмет, достижение которого выступает смыслом деятельности [1]. Мотив – это то, что побуждает человека к деятельности, направляя его на удовлетворение определённой потребности. Можно выделить следующие виды мотивации.

1. Внешняя мотивация (экстринсивная) – мотивация, не связанная с содержанием определённой деятельности, но обусловленная внешними по отношению к субъекту обстоятельствами.

2. Внутренняя мотивация (интринсивная) – мотивация, связанная не с внешними обстоятельствами, а с самим содержанием деятельности.

3. Положительная и отрицательная мотивация. Мотивация, основанная на положительных стимулах, называется положительной.

Мотивация, основанная на отрицательных стимулах, называется отрицательной.

4. Устойчивая и неустойчивая мотивация. Устойчивой считается мотивация, которая основана на нуждах человека, так как она не требует дополнительного подкрепления.

5. Мотив самоутверждения – стремление утвердить себя в социуме; связан с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием.

6. Мотив идентификации с другим человеком – стремление быть похожим на героя, кумира, авторитетную личность (отца, учителя, кумира). Этот мотив побуждает работать и развиваться.

7. Мотив власти – стремление индивида влиять на людей.

8. Процессуально-содержательные мотивы – побуждение к активности процессом и содержанием деятельности, а не внешними факторами. Человеку нравится выполнять эту деятельность, проявлять свою интеллектуальную или физическую активность. Его интересует содержание того, чем он занимается.

9. Экстринсивные (внешние) мотивы – такая группа мотивов, когда побуждающие факторы лежат вне деятельности. В случае действия экстринсивных мотивов к деятельности побуждают не содержание, не процесс деятельности, а факторы, которые непосредственно с ней не связаны (например, престиж или материальные факторы). Рассмотрим виды экстринсивных мотивов:

- мотив долга и ответственности перед обществом, группой, отдельными людьми;

- мотивы самоопределения и самоусовершенствования;

- стремление получить одобрение других людей;

- стремление получить высокий социальный статус (престижная мотивация);

- мотивы избегания неприятностей и наказания (негативная мотивация) – побуждения, вызываемые осознанием некоторых неприятностей, неудобств, которые могут возникнуть в случае невыполнения деятельности.

10. Мотив саморазвития – стремление к саморазвитию.

11. Мотив достижения – стремление достичь высоких результатов и мастерства в деятельности; оно проявляется в выборе сложных заданий и стремлении их выполнить. Успехи в любой деятельности зависят не только от способностей, навыков, знаний, но и от мотивации достижения.

12. Просоциальные (общественно значимые) мотивы – мотивы, связанные с осознанием общественного значения деятельности, с чувством долга, ответственностью перед группой или обществом.

13. Мотив аффилиации (от англ. *affiliation* – присоединение) – стремление к установлению или поддержанию отношений с другими людьми, стремление к контакту и общению с ними.

14. Негативная мотивация – побуждения, вызванные осознанием возможных неприятностей, неудобств, наказаний, которые могут последовать в случае невыполнения деятельности [1].

Иерархия потребностей представлена в работе Маслоу «Мотивация и личность» [2] в виде пирамиды и перечисляет потребности личности. Диаграмма иерархии человеческих потребностей по Абрахаму Маслоу имеет следующие ступени (снизу вверх): физиологические; безопасность; любовь; уважение; познание; эстетические потребности; самоактуализация. Виды потребностей:

1. Физиологические потребности: Состоят из основных, первичных потребностей человека, иногда даже неосознанных. Иногда, в работах современных исследователей, их называют биологическими потребностями.

2. Потребность в безопасности: После удовлетворения физиологических потребностей их место в мотивационной жизни индивидуума занимают потребности другого уровня, которые в самом общем виде можно объединить в категорию безопасности (потребность в безопасности; в стабильности; в зависимости; в защите; в свободе от страха, тревоги и хаоса; потребность в структуре, порядке, законе, ограничениях; другие потребности).

3. Потребность в принадлежности и любви: Человек жаждет теплых, дружеских отношений, ему нужна социальная группа, которая обеспечила бы его такими отношениями, семья, которая приняла бы его как своего.

4. Уважение – это позиция одного человека по отношению к другому, признание личности [3]. Уважение предписывает не причинять другому человеку вреда, ни физического, ни морального. В моральном сознании общества уважение предполагает справедливость, равенство прав, внимание к интересу другого человека, его убеждениям.

5. Потребность в познании: Удовлетворение потребности в оценке, уважении порождает у индивидуума чувство уверенности в себе, чувство собственной значимости, силы, адекватности, чувство, что он полезен и необходим в этом мире.

6. Эстетические потребности. Это потребность в порядке, в симметрии, в завершенности, в законченности, в системе, в структуре.

7. Потребность в самоактуализации: Человек обязан быть тем, кем он может быть.

Мотивационные факторы играют определяющую роль при обеспечении нужного уровня трудовой активности работников. Они выступают основой формирования у работника личных мотивов поведения в процессе осуществления трудовых действий.

Мотивационными факторами, которые побуждают индивида к деятельности на предприятии, считаются различного рода факторы и события как внутреннего, так и внешнего характера. Работник должен

получать достойное вознаграждение за выполненную работу, то есть плату за затраченные в процессе труда умственные и физические усилия, которые необходимы для получения материального или интеллектуального продукта труда. Уровень вознаграждения формирует в сознании работника «уровень необходимости» выполнять те или иные действия, которые приведут к удовлетворению потребности, представляет собой мотивацию труда. Управленческие решения, которыми они не были, не принесут ожидаемого результата, пока у персонала не будет достаточного уровня мотивации их выполнения, то есть заинтересованности в его достижении.

С точки зрения экономики как науки, и прежде всего психологии, проблема мотивации индивида является одной из ключевых, она определяет благосостояние личности. Мотивация выступает тем фактором, который побуждает личность к действию, которые позволяют получить блага, необходимые для удовлетворения жизненных потребностей. Менеджмент предприятия стремится, чтобы персонал работал с максимальной отдачей, но для этого нужно создать условия, при которых у человека были бы возможности удовлетворять потребности за счёт полученного вознаграждения за труд, только тогда эффективна работа будет для индивида насущной необходимостью. В этих условиях индивид будет формировать собственные цели и целенаправленно действовать.

Стрежновым элементом мотивации как психологического состояния личности по отношению определённых действий выступают мотивы, которые формируются в определённой среде, то есть под влиянием потребностей, интересов. Потребности и интересы возникают в процессе жизнедеятельности человека, в зависимости от её общественного статуса и уровня экономического благосостояния.

Мотивация как явление, как процесс формируется под влиянием внутренних и внешних факторов. Внутренними факторами считаются потребности, интересы, мотивы, внешними – стимулы. Мотив и стимул – совершенно разные категории, хотя имеют одинаковую направленность. Мотив выступает фактором, который склоняет личность к определённым действиям, формируется в сознании. Стимулами выступают внешние факторы воздействия на персонал организации с целью активизации его усилий в направлении достижения определённой цели. Стимулом может быть любое благо или событие, которое является желанным для индивида. Это приводит к мысли, что мотив – это стремление, а **стимул** – возможность его удовлетворения. Стимулы являются составляющими мотивационного механизма. С помощью стимулов, которые олицетворяют применения определённых благ, необходимых работнику для удовлетворения потребностей, осуществляется воздействие на личность с целью усиления мотивов к труду.

Мотивацию как категорию понимают в двух аспектах, а именно: как внутреннее состояние личности и как функцию менеджмента, задачей

которой является формирование персонала определённого уровня необходимости работать. Мотивация – это внутреннее или внешнее побуждение к действиям, направленных на удовлетворение потребностей. Мотивацию можно характеризовать также как сложившийся в сознании личности «уровень необходимости» совершение действий, которые приведут к удовлетворению потребности и тем самым достижения собственных целей и целей организации.

В системе управления персоналом мотивация является главной функцией, задачей которой является изучение мотивов и особенностей поведения персонала, а главное – влияние на потребности и интересы в целях управления трудовым поведением работников в направлении повышения уровня производительности труда. Мотивация труда очень сложный и многогранный процесс, включает много важных элементов, которые связаны между собой и по-разному влияют на формирование отношения персонала к труду. Она выступает одной из приоритетных задач системы управления персоналом, функции, которая в наибольшей степени влияет на производительность труда персонала и эффективность организации в целом. Такой точки зрения придерживается большинство современных исследователей проблемы управления персоналом и его мотивации в частности.

Отношение администрации к персоналу трансформируется в отношении работников к работе, усиливает мотивацию или наоборот. Есть, похвала, уважение, признание заслуг автоматически усиливает мотивацию, но при условии удовлетворения работников размером вознаграждения за работу. Среди факторов усиления мотивации следует выделить делегирования полномочий, продвижение по службе, участие в управлении и в распределении прибыли.

Задачей мотивации как функции является обеспечение такой ситуации, когда персонал был бы заинтересован своей работой. Работник должен осознать собственную «долгосрочную значимость» для организации, что позволит ему быть уверенным в завтрашнем дне, и он будет работать с максимально возможной отдачей. Обе стороны от этого только выигрывают. Уверенность в завтрашнем дне и осознание собственной значимости для организации выступают наиболее значимым мотивом эффективно работать. Поэтому мотивация труда как один из рычагов управления персоналом является тем явлением, которое определяет уровень производительности труда и эффективности организационной структуры вообще [6].

Важная задача управления – обеспечение у всех исполнителей желания и готовности эффективно выполнять свои обязанности. Мотивацией можно назвать процесс побуждения человека к деятельности под воздействием внутренних и внешних движущих сил для достижения целей организации. Главное в успешном управлении организации – это правильное мотивирование персонала. Выполнение этой функции может сгладить или

даже скрыть недочеты в выполнении иных функций менеджмента. Давно известно, что не заинтересованный работник – это как опущенный якорь для парусника, никогда не допустит движение вперед. Мотивация имеет существенное отличие от других функций управления.

Функции менеджмента впервые в теории управления классифицировал французский учёный А. Файоль [4]. Он выделил четыре основных функций менеджмента: планирование, организацию, мотивацию и контроль. Каждая из четырёх функций менеджмента является для организации жизненно важной, но планирование обеспечивает основу для других функций, и поэтому считается главной среди них. В реализации же мотивации как функции управления исполнительский персонал организации играет самую активную роль. Цели, ценности, установки, потребности этого персонала – не только предмет анализа теорий мотивации, но и непосредственные движущие силы деятельности по достижению целей организации. Создание организационной культуры, точнее создание традиций, играющих роль основных мотивов для подчинённых, будет очень успешным и не затратным инструментом для предприятия и поможет с первых дней его работы получать 100% отдачу от работы всех звеньев.

Мотивация – это важнейший фактор повышения эффективности деятельности всей организации, ведь процесс деятельности организации можно хорошо спланировать и организовать, но если работники этой организации не ответственно относятся к своим обязанностям и не заинтересованы лично в решении проблем и задач, стоящих перед организацией, то результатом контроля и поведения итогов будут неутешительными. Понимание содержание мотивации – главный показатель профессионального мастерства хорошего руководителя организации. Чтобы эффективно мотивировать сотрудников, менеджеру необходимо прописать и объяснить каждому цели работы предприятия, обосновать полезность действий, внедрить в корпоративные отношения некоторые общие ценности, культурную атрибутику, традиции. Следовательно, нужно больше внимания уделять неэкономическим методам мотивации, а также мотивации женщин и молодых специалистов, которые на нынешнем этапе почти не используются в организациях. В соответствии с концепцией партисипативного управления мотивация работника определяется его заинтересованностью в том, как его деятельность сказывается на функционировании всей организации, стремлением участвовать в протекающих в организации процессах. Если работник чувствует, что он нужен организации, что он востребован ею, что между его инициативой и вознаграждением существует прямая зависимость, интенсивность его труда существенно повышается. Чем большим диапазоном инструментов управления организацией, а также уровнем мотивации персонала, владеет менеджер, чем выше его понимание среды и уровнем удовлетворённости его сотрудников, тем эффективность функционирования предприятия выше.

Обобщая сведения о мотивации, нами была разработана классификация категории мотивации с использованием рекомендаций и принципов управления качеством [5], Классификация приведена на рис. 1.



Рисунок 1 – Классификация факторов мотивации

Использованные источники:

1. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 478 с.
2. Большой юридический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Д. Зорькина, В.Е. Крутских. М.: ИНФРА-М, 1998.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2007. 1472 с.

4. Аристов О.В. Управление качеством: Учебное пособие для вузов. М: ИНФРА-М, 2006. 240 с.

5. Википедия.

Мотивация.

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>

Игнатъев В.М., к.т.н.

доцент

Шелухина А.П.

студент 4-го курса

Южно-Российский государственный

политехнический университет

Россия, г. Новочеркасск

ЛИДЕРСТВО И УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В настоящее время происходит медленный отход от иерархического управления, жесткой системы административного воздействия, практически неограниченной исполнительной власти к рыночным взаимоотношениям, базирующимся на экономических методах. Становится необходимым принципиально новый подход к приоритетам. Главное внутри организации – работники, а за ее пределами – потребители продукции. Необходимо повернуть сознание работников к потребителю, а не к начальнику; к прибыли, а не к расточительству; к инициативе и не к бездумному исполнению. Следует перейти к социальным нормам, базирующимся на здоровом экономическом смысле.

Современная концепция развития производства заключается в том, что максимальная производительность, качество и конкурентоспособность могут быть достигнуты только при участии каждого сотрудника в совершенствовании производственного процесса первоначально на своем рабочем месте, а в дальнейшем на предприятии в целом. Вовлечение персонала в процесс совершенствования производства создает творческую обстановку и является мощным мотиватором персонала к труду, что позволяет каждому сотруднику максимально реализовать свой опыт и творческие способности.

Организация – социотехническая система, где люди работают совместно ради достижения общих целей. Функционирование любой организации предполагает осознание всеми сотрудниками (а не только руководством) целей и ценностей организации и их участие в разработке политики организации. Руководителем – лицо, направляющее и координирующее работу организации, имеющее установленные полномочия. Руководитель или менеджер – это профессия, которая требует специальной подготовки. Его основная задача – организовать деятельность работу организации и добиться установленных целей. Можно выделить три типа руководителей: высшего, среднего и низшего звена. Они отличаются друг от

друга структурой выполняемых функций, формой и средствами деятельности, объемом полномочий и возможностей. Обязанности руководителя высшего звена: организация работы в рамках, определяемых законами; распоряжение имуществом и средствами; заключение и расторжение договоров; решение кадровых вопросов; стимулирование подчиненных. Руководителя низшего звена осуществляет: распределяет задания, разрабатывает графики работы, организует и координирует работу подчиненных; обеспечивает условий для выполнения заданий; контролирует ход их осуществления, соблюдение сроков, использования оборудования, ресурсов, производственной дисциплины, соблюдения техники безопасности; содействует внедрению передовых методов работы. Руководители низового звена имеют право в установленном порядке премировать подчиненных, налагать на них дисциплинарную ответственность, делать соответствующие представления руководству подразделений и организации.[4]

Руководитель несет ответственность за результаты работы организации. Руководители несут обязанности: придерживаться в организации порядок; уважительно относиться к подчиненным; не перекладывать на других свои обязанности; не замалчивать достижения подчиненных; самокритично относиться к себе; заботиться о подчиненных; относиться доброжелательно и уважительно; решать те вопросы на которые имеет полномочия. Подлинный критерий оценки руководителя – результат действия организации.

Основные черты лидера: чувство перспективы и возможность достижения цели; страстность – одержимость этой целью, эмоциональная вовлеченность; убедительность – умение добиться своего, воздействовать на людей и находить единственно верное соотношение между приказом и убеждением; настойчивость – никогда не сдаваться, в случае неудачи предпринимать новые попытки; терпение – умение ждать подходящего момента, не спеша продумывать все последующие шаги [2].

Деловые качества руководителя: знание организации, способность обеспечить ее деятельность, ставить и распределять задачи, координировать и контролировать и стимулировать деятельность; энергичность, честолобие, стремление к власти, личной независимости, к лидерству, высокий уровень притязаний, смелость, решительность, напористость, воля, требовательность, бескомпромиссность в отстаивании своих прав; контактность, коммуникабельность, умение расположить к себе людей, убедить, повести за собой; целеустремленность, инициативность, оперативность в решении проблем; ответственность, способность управлять собой, своим поведением, рабочим временем, стремление к преобразованиям, нововведениям, готовность идти на риск самому и увлекать за собой сотрудников. Самое редкое качество руководителя – объективность. Самые значимые качества,

рассоложенные по степени значимости: забота о подчиненных; честность, порядочность; организаторские способности; социальные знания.[1]

В целом лидерство руководителя признается последователями тогда, когда он уже доказал свою компетентность и ценность для отдельных сотрудников, групп и организации в целом. Наиболее характерными чертами эффективного лидера являются:

- видение ситуации в целом;
- способность к коммуникациям;
- доверие сотрудников;
- гибкость при принятии решений.

Таким образом, следует сделать вывод, что лидер является доминирующим лицом любого общества, организованной группы, организации. Лидера отличают ряд качеств, характеризующих этот тип людей.

Проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности. С одной стороны, лидерство рассматривается как наличие определенного набора качеств, приписываемых тем, кто успешно оказывает влияние или воздействует на других, с другой, лидерство – это процесс преимущественно не силового воздействия в направлении достижения группой или организацией своих целей. Лидерство представляет собой специфический тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей.

Лидерство как тип отношений управления отлично от собственно управления и строится больше на отношении типа «лидер – последователь», чем «начальник– подчиненный». Не любой менеджер использует лидерство в своем поведении. Продуктивный менеджер не обязательно является эффективным лидером, и наоборот. Успех в управлении не компенсирует плохого лидерства. Подходы к изучению лидерства различаются комбинацией трех основных переменных, привлекающих внимание исследователей по сей день: лидерские качества, лидерское поведение и ситуация, в которой действует лидер. Важную роль при этом играют характеристики и поведение последователей. Каждый из подходов предлагает свое решение проблемы эффективного лидерства.

Ранние традиционные концепции предлагали определять эффективное лидерство на основе либо качеств лидера, либо образцов его поведения. Ситуационность в этих случаях во внимание не принималась. Эти концепции, в конечном счете, утонули в бесконечном множестве выявленных качеств и образцов поведения, так и не создав завершенной теории.

Подходы, основанные на ситуационности лидерства, предлагали объяснять эффективность лидерства через различные ситуационные переменные, т.е. через влияние внешних факторов, не принимая при этом во

внимание лидера как личность. Новые концепции попытались объединить преимущества и достижения как традиционного, так и ситуационных подходов. В своих выводах эти концепции основываются на анализе лидерского характера и его взаимосвязи с имеющейся ситуацией/

Стиль руководства в контексте управления – это привычная мера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить их к достижению целей организации. Степень, до которой управляющий делегирует свои полномочия, типы власти, используемые им, и его забота о человеческих отношениях или о выполнении задачи – все отражает стиль руководства, характеризующий данного лидера.

Стиль означает стержень для писания на восковой доске, а позднее употреблялось в значении “почерк”. Отсюда можно считать, что стиль руководства – своего рода “почерк” в действиях менеджера. Стиль руководства – типичный вид поведения руководителя в отношении с подчиненными в процессе достижения поставленной цели. Раннее подходом к оценке стиля управления был взгляд, основанный на оценке личных качеств. Согласно личностной теории лидерства, лучшие из руководителей обладают определенным набором личных качеств (уровень интеллекта, знания, впечатляющая внешность, честность, здравый смысл, инициативность, социальное и экономическое образование и высокая степень уверенности в себе). Поэтому, если можно выявить у себя эти качества, то, возможно, их развитие, позволяющее в будущем стать хорошим руководителем.

Позже возник другой, поведенческий подход, который создал основу для более точного определения: стиль управления это относительно устойчивая система способов, методов и форм практической деятельности менеджера, привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, нацеленная на влияние и побуждения их к достижению целей организации. Степень, до которой руководитель делегирует свои полномочия, типы власти, используемые им, и его забота, прежде всего, о человеческих отношениях или о выполнении задачи отражает стиль руководства, характеризующий данного лидера. Но и такой подход оказался не полным. Дальнейшие исследования показали, что в эффективности руководства значительную роль играют ситуационные факторы, которые, например, включают потребности и личные качества подчиненных, характер задания, требования и воздействие среды, имеющуюся у руководителя информацию. На практике это означает, что руководитель-лидер должен по-разному вести в различных ситуациях.

Представители поведенческой школы выработали подход к определению значимых факторов эффективного руководства: подход с позиции: личных качеств; особенностей поведения человека в организации; конкретной ситуации. Согласно этому подходу к руководству, по способу и

методу отношения к подчиненным, каждая организация представляет собой уникальную комбинацию индивидов, целей и задач. Каждый управляющий – это уникальная личность, обладающая рядом способностей. Поэтому стиль руководства должен быть соотнесен с какой-то позицией руководителя. По классификации Курта Левина стиль является одномерным и может быть авторитарным, демократическим или либеральным. авторитарный, демократично-либеральный.

Лидерство по современным представлениям является одним из социальных механизмов интеграции групповой деятельности, когда отдельный индивид или часть социальной группы выполняет роль лидера, т.е. объединяет, направляет действия всей группы, которая выжидает, воспринимает и поддерживает его действия. Частично перекликаясь с терминами «управление», «руководство», «провод», лидерство вместе с тем характеризует специфическую форму отношений подчинения общественных действий воли лидера. Тип лидерства всегда определяется природой общества, его устройством, специфическим характером и структурой группы и конкурентно-исторической ситуацией.

В настоящее время лидерство выступает объектом исследования совокупности психологических и социально-психологических аспектов взаимодействия людей преимущественно в малых группах и направлено на разработку методов отбора лидеров [1]. Проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности организации. С одной стороны, лидерство рассматривается как наличие определенного набора качеств, что несилowego воздействия в направлении достижения организацией своих целей. Лидерство как тип отношений управления отлично от собственно управления строится больше на отношении типа «лидер – последователь», чем «начальник – подчиненный. Успех в управлении не компенсирует плохого лидерства [2]. Привлекают внимание вопросы лидерские качества, лидерское поведение и ситуация, в которой действует лидер. Важную роль при этом играют характеристики лидеров.

Цель статьи – рассмотреть сущность и содержательность процесса становления в нашем обществе рыночной социально-экономической системы общества и определить влияние на него существующих лидирующих идеологий, течений и отдельных их лидеров-личностей. В общественном сознании веками создавалось представление об управлении и управленцев как о привилегированный слой, который управляет обществом, отдельными объектами на императивных началах. Выделялись и обобщались сферы общественной жизни, подвержены отдельным кланам управленцев. Например, в древнем Египте так формировался авторитет фараона правителей провинций, войска, жрецов. Даже в демократических системах такое привилегированность была и остается нормой. Неслучайно объект управления или определенный коллектив организации считает естественным наделять своих руководителей судьбоносными функциями,

превращая их по сути в обладателей управления, хотя такого капитала не существует. Управленческая практика создала новый тип управленца – менеджера, наполнив его функциональным содержанием. Потеряв статус обычной привилегированности экономический менеджмент реально трансформируется в форму достижения желаемого результата, особый специфический вид общественно-экономической деятельности, создает продукт, который не имеет себе равных по степени доходности. Создается также и сфера проявления: теперь это уже не владение управлением, не набор статусных привилегий, а разновидность производственной деятельности, которая оценивается по конкретным критериям, количеством и качеством производимого продукта, рыночной ценой и в конце концов – конкурентоспособностью [3].

Существуют два процесса становления рыночной экономики. Первый – разработка научной теории организованной деятельности и феномена в нем лидерства на основе тенденций западного менеджмента. Второй – формирование достаточной по количеству и качеству плеяды новых менеджеров, на всех этажах и ступеньках пирамиды управления будут направлять трудовую деятельность организации, используя теорию организационной деятельности, саморазвития и самоорганизации.

По стилю проявления лидерство имеет авторитарный (предусматривающий единоличное направляющее усилие, основанное на применении силы) и демократический (что позволяет членам группы участвовать в определении целей и управления деятельностью) проявления, а также может быть «формальным» (когда руководитель назначается согласно действующим правилам выполняет функциональные действия) и «неформальным» (когда оно возникает на основании личных взаимоотношений участников как форма признания авторитета лидера).

Подходы основанные на определенных лидерства через различные ситуационные переменные, т.е. через влияние внешних факторов, не принимая при этом во внимание лидера как особь. Новые концепции попытались объединить преимущества и достижения как традиционного, так и ситуационных подходов. В своих выводах эти концепции основываются на анализе лидерского характера и его взаимосвязи с имеющейся ситуацией [3]

Таким образом, можно сделать выводы, что лидерство является неотъемлемой частью современного прогресса относительно становления цивилизационной социальной системы общества. Оно выступает определенным показателем, характеризующим уровень развития общества в категории отношений между людьми разных уровней существования в мире.

Рассмотрим ситуационные подходы к эффективному лидерству. Четыре ситуационные модели, которые помогли разобраться в сложностях процесса руководства:

1. ситуационная модель руководства Фидлера;
2. подход Митчела и Хауса «путь – цель»;

3. теория жизненного цикла Херси и Бланшара;
4. модель принятия решений руководителем Врума-Йеттона.

Модель Фидлера явилась важным вкладом в дальнейшее развитие теории, так как она сосредоточила внимание на ситуации и выявила три фактора, влияющие на поведение руководителя. Этими факторами являются:

1. Отношения между руководителем и членами коллектива подразумевают лояльность, проявляемую подчиненными, их доверие к своему руководителю и привлекательность личности руководителя для исполнителей.

2. Структура задачи подразумевает привычность задачи, четкость ее формулировки и структуризации, а не расплывчатость и бесструктурность.

3. Должностные полномочия – это объем законной власти, связанной с должностью руководителя, которая позволяет ему использовать вознаграждение, а также уровень поддержки, который оказывает руководителю формальная организация.

Фидлер считает, что хотя каждой ситуации и соответствует свой стиль руководства, стиль того или иного руководителя остается в целом постоянным. Поход «путь-цель» Митчела и Хауса. Модель лидерства во многом аналогична модели Фидлера. Их подход указывает руководителям на необходимость применять стиль руководства, наиболее соответствующий ситуации. Приемы, с помощью которых руководитель может влиять на пути или средства достижения целей:

1. Разъяснение того, что ожидается от подчиненного.
2. Оказание поддержки, наставничество и устранение сковывающих помех.
3. Направление усилий подчиненных на достижение цели.
4. Создание у подчиненных таких потребностей, находящихся в компетенции руководителя, которые он может удовлетворить.
5. Удовлетворение потребностей подчиненных, когда цель достигнута.

Теория жизненного цикла. Херси и Бланшар разработали модель, согласно которой самые эффективные стили лидерства зависят от «зрелости» исполнителей. Зрелость подразумевает способность нести ответственность за свое поведение, желание достичь поставленной цели, а также образование и опыт в отношении конкретной задачи, которую необходимо выполнить.

Модель принятия решений руководителем Врума-Йеттона. Модель концентрирует внимание на процессе принятия решений, она аналогична предыдущим моделям тем, что подчеркивает отсутствие универсального оптимального метода влияния на подчиненных.

Также существует теория «распределенного» лидерства. При этом, новый внедряемый в деятельность организации проект делится на несколько этапов, на каждом из которых превалирует определенная компетенция, ее носитель становится временным лидером и осуществляет координацию.

Происходит эстафетная передача лидерства с этапа на этап. Изучая различные аспекты реализации модели распределенного лидерства в виде внедрения новых проектов, Д. Хлебович указывает [5]: «Преимущество распределенного лидерства в том, что воплощение его принципов порождает более глубокое чувство удовлетворенности достигнутым результатом у каждого из членов группы».

Лидерство, как и управление, является до некоторой степени искусством. Возможно, это и есть причина того, почему исследователям не удалось разработать и обосновать единую теорию. Ситуационный подход подошёл ближе всего к решению данной проблемы. Стиль лидерства напрямую зависит от ситуации. В некоторых из них менеджер добивается эффективности, структурируя задачи, проявляя заботу и оказывая поддержку, в других руководитель допускает подчиненных к участию в решениях производственных проблем, в-третьих – безболезненно меняет стиль под нажимом начальства или обстоятельств. В любом случае стиль настоящего лидера должен быть гибким орудием эффективного управления производством.

Приведем классификацию признаки лидеров, которую отобразим на причинно-следственной диаграмме, приведённой на рис 1. При построении диаграммы использовались принципы и методология управления качеством [6]



Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма качеств лидера

Основные черты лидера: чувство перспективы и возможность достижения цели; страстность – одержимость этой целью, эмоциональная вовлеченность; убедительность – умение добиться своего, воздействовать на людей и находить единственно верное соотношение между приказом и убеждением; настойчивость – никогда не сдаваться, в случае неудачи

предпринимать новые попытки; терпение – умение ждать подходящего момента, не спеша продумывать все последующие шаги. Способность человека быть руководителем не может быть определена заранее; ее надо выявлять шаг за шагом. Воспитание лидера способствует эффективному развитию организации.

Предприниматель Росс Перо считает, что «людьми нельзя управлять. Управлять можно запасами, а людей необходимо вести за собой». Лидерство – компонент эффективного руководства. Оно дополняет руководство. Руководителем должен являться лидером. Должность формально создает для человека необходимые предпосылки для того, чтобы он стал лидером.

Работа менеджера связана со многими науками, такими как психология, социология, право, этика, экономика. Управляющий должен разбираться в людях, понимать их потребности, уметь контактировать с различными людьми. Каждый человек уникален и, понимая мотивы поведения конкретного работника либо кандидата, трезво оценивая его способности и потенциал, можно применять его наиболее эффективно. Люди, занимающиеся набором персонала на свое предприятие, не только не знают о методах набора и других видах работы с персоналом, но и зачастую их подводит единственное, что у них есть – интуиция. Вследствие такой непрофессиональной работы с персоналом, организация может нести необратимые потери и убытки. Многие люди, не оцененные по достоинству, уходят из организации, а люди без малейшего представления о целях и миссии организации работают за зарплату. Для лучшего управления персоналом руководителю необходимо проводить с подчиненными совещания и ввести систему поощрения. Это поспособствует хорошей психологической обстановке на предприятии и улучшению работы каждого сотрудника в отдельности.

Использованные источники:

1. Игнатъев В.М.; Бабанская Е.Н. Лидер и лидерство // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке. Липецк: Кватро, 2013. С. 54-59.
2. Беседин Н.А., Нагаев В. Основы менеджмента: оценочно-ситуационный подход (модульный вариант): Учебник. М.: Финансы, 2005. 496 с.
3. Хлебович Д.И. Идея распределенного лидерства: условия и возможности реализации // Управление корпоративной культурой. 2013. № 4. С. 250-265.
4. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2006. 400 с.
5. Веснин В. Р. Управление персоналом [Электронный ресурс]: Теория и практика: электронный учебник. М.: Кнорус, 2010.
6. Энциклопедии. Интернет ресурс Академик .<http://dic.academic.ru/>

*Исраилян А.А.
студент 4 курса
направление «Экономика»
КРФ Российская Академия Народного Хозяйства
и Государственной Службы
при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Москвы*

АНАЛИЗ РЫНКА ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ, ОСНОВАННЫЙ ПО МОДЕЛИ VCG

Аннотация:

В научной статье рассмотрен рынок детской одежды Российской Федерации. Предлагаются рекомендации в соответствии с тенденциями развития рынка.

Ключевые слова:

Рынок детской одежды, тенденции, социальное развитие, конкуренция, ценовой сегмент, детский ассортимент.

В современном обществе растут требования к комфорту, а так же меняется стиль самой одежды, но лет двадцать назад, термина детская мода не было, а главным требованием к детской одежде являлось долговечность и прочность, то сейчас на передний план при покупке товара выходят комфортность, красота, марка и другие характеристики товара.

По оценкам экспертов оборот нашего рынка товаров и услуг в год для детей сосредоточен в пределах 7-8 миллиардов долларов, и растет на 25% ежегодно. Относительно большая часть данного оборота приходится на реализацию и производство одежды. Объем рынка одежды для детей по итогам экспертов составляет более 3 миллиардов долларов.

Лишь около 18% от объема рынка приходится на долю легального отечественного производства. К сожалению, в России отсутствует сырье и ресурсы, необходимые для стабилизации отечественного производства одежды для детей, из этого следует, что большая часть (80%) все одежды поступает в нашу страну из Турции и Китая. Для большей наглядности мы можем увидеть вышеупомянутый факт на рисунке №1t.



Рис 1. Отечественный рынок одежды по странам производителя (в процентах).

В период с 2007 по 2008 год в Россию был ввезен огромный ассортимент одежды. Первое место по ввозу в нашу страну товара занимает Китай, второе место занимает Финляндский ассортимент продукции, а на третьем месте Немецкая продукция. Вышеупомянутый ассортимент на российском рынке представлен лучше, чем аналогичная отечественная продукция.

Отечественным производителям сложно конкурировать с иностранными брендами в сфере формирования и продвижения узнаваемости марки, притом, что у зарубежного производителя существует недостаток, который проявляется в том, что у зарубежных компаний нет адаптации к специфичному отечественному рынку. Данная специфика в первую очередь проявляется в климате нашей страны.

О стабильном росте свидетельствует динамика активности данного рынка за последние годы в РФ. В 2008-2009 годах, как все знают, был кризис и снижение показателей, но, при этом данные, исследованные мною, говорят о неотрицательной тенденции развития. Оживление данного рынка связана с сезонностью, времена года или школьная пара, и рождаемостью младенцев.

Росстат утверждает, что с января по июль 2012 года родилось на 78900 человек больше, чем с января по июль 2011. Это является неоспоримым толчком к росту активности рынка. В годы, характеризующиеся пиком рождаемости, наблюдается рост в сегменте товаров для детей младше 3 лет, это бесспорно связано с тем, что одежду детям данного возраста приходится покупать гораздо чаще, в связи с их необыкновенно быстрым физическим ростом.

¹ <http://marketing.rbc.ru/research/562949980072669.shtml>

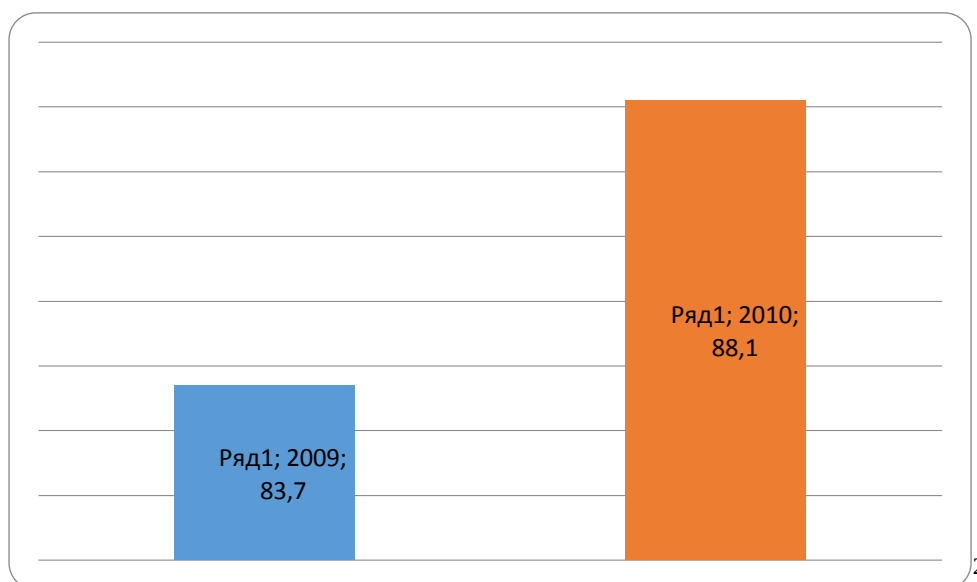


Рисунок 2. График показателей рождаемости за январь-июль 2011 и 2012 года.

Предпочтения потребителей проявляются на рынке детской одежды старше 3 лет. Родители придерживаются теории личностного развития малыша, тем самым позволяют им участвовать в выборе одежды.[1]

На рынке наблюдается увеличение доли российских производителей. В 2009 году покупатели переходят от иностранных брендов на продукцию отечественных товаропроизводителей идентичного качества, однако стоит заметить тот факт, что данные показатели не стабильны, об этом говорится в данных Росстата.

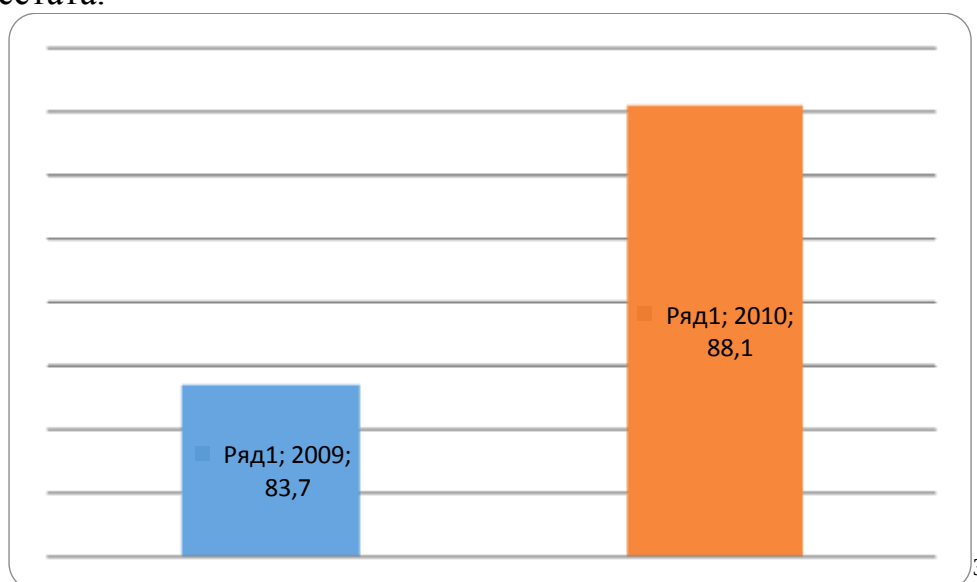


Рисунок 3. Производство товаров детского ассортимента (тысяч штук)

С января по август прошедшего года доля ввоза текстиля в государствах зарубежья, в том числе обуви и детского ассортимента

² <http://marketing.rbc.ru/research/562949980072669.shtml>

³ <http://marketing.rbc.ru/research/562949980072669.shtml>

составил 5,7% (а с января по август прошлого года - 5,9%). Уровень ввоза вышеупомянутых изделий в страны увеличился в сравнении с предыдущем годом, однако незначительно. [2]

Важно при анализе использовать стратегический менеджмент. Возможна стратификация компаний по модели BCG. Матрица БКГ — инструмент для стратегического анализа и планирования в маркетинге. Создана для анализа актуальности продуктов компании, исходя из их положения на рынке относительно роста рынка данной продукции и занимаемой выбранной для анализа компанией доли на рынке.

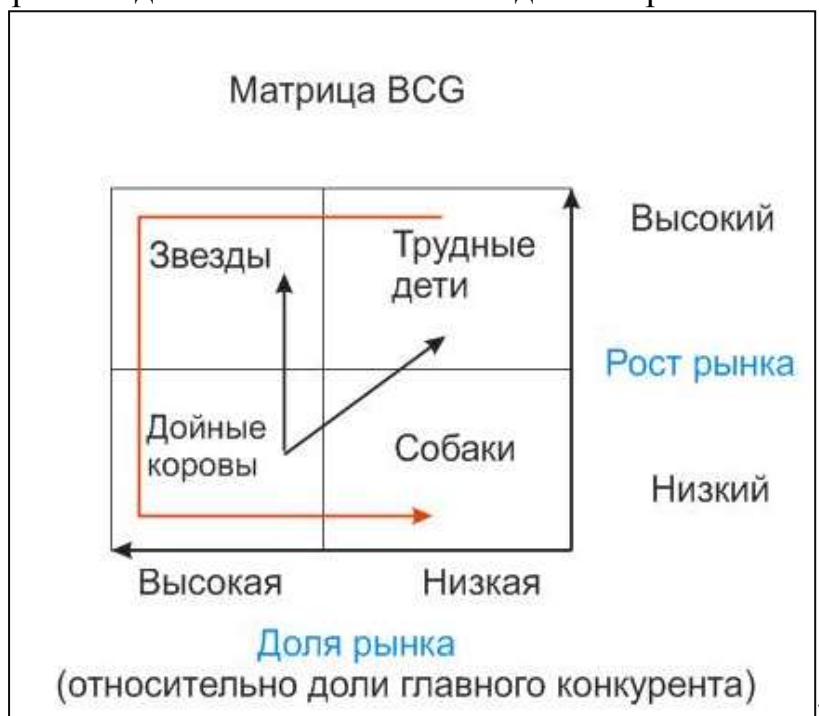


Рисунок 4. Матрица BCG

На матрице по осям отображаются рост рынка (вертикальная ось) и доля рынка (горизонтальная ось). Сочетание оценок этих двух показателей даёт возможность классифицировать товар, выделив четыре возможные роли товара для производящей или продающей его компании. [3]

Российское производство занимает 18,4% от рынка, остальные 81,6% всей детской одежды приходит на наши рынки из стран Турции, Китая и Юго-Восточной Азии.

Отечественный субрынок детской одежды ориентируется на продукцию для детей, при этом отличительными его чертами является импортозависимость и ценовое позиционирование.

В Москве основная часть, более 60%, детских товаров продается на ярмарках и рынках, а остальные 40% в магазинах. А в регионах около 80% продукции покупается на вещевых рынках, и лишь 20% в специализированных магазинах.

⁴ <http://aconcept.ru/science/methods/270--bcg.html>

Основной проблемой на данный момент является несоответствие спроса и предложения: клиент хочет качественных и дешевых товаров, а продавец хочет получить максимальную прибыль. В результате покупатель покупает продукцию в разных магазинах, что приводит к пагубно влияя на предприятие.

Компании на рынке детской одежды должны разрабатывать конкурентные стратегии, а этому надо учиться.

Использованные источники:

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.Б. «Теория организации отраслевых рынков». – М., 2012. - С. 326.
2. Россия 2012: Стат. справочник/Р76 Росстат.– М., 2012. С. - 229.
3. Марченко Е.В. Проведение деловых игр при разработке конкурентных стратегий // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2009. № 2. С. 110-117.

Иконникова О.В., к.э.н.

доцент

Боас И.Л.

старший преподаватель

кафедра бухгалтерского учета и аудита

Северный (Арктический) федеральный университет

Житова Л.Д.

старший преподаватель

кафедра экономики

НОУ ВПО «Институт управления»

Россия, г. Архангельск

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы осуществления внешнего и внутреннего контроля качества аудиторской деятельности с учетом российских и международных стандартов.

Ключевые слова: аудит, контроль качества аудита, стандарты аудита.

Понятие «качество» является одной из важнейших категорий в любой сфере профессиональной деятельности, и аудиторская не является исключением.

Данная дефиниция применительно к аудиту интересует многих отечественных и зарубежных исследователей. Так, например, М.А. Азарская полагает, что качество аудита может быть определено на основании его комплексной характеристики, что предполагает разделение понятий «качество аудита» как общей категории, «качество процесса аудита» и «качество аудиторской услуги» как составляющих сущность аудита. [1]

Контролю качества аудиторских услуг в системе международных стандартов аудита придается большое значение. Данный вопрос рассматривается в следующих документах:

- Положении об обязательствах организаций-членов Международной федерации бухгалтеров 1 «Обеспечение качества»;

- Международном стандарте по контролю качества 1 «Контроль качества для фирм, которые проводят аудит и обзорные проверки отчетной финансовой информации и другие задания по обеспечению уверенности и сопутствующим услугам» (ISQC 1 «Quality control for firms that perform audits and reviews of financial statements, and other assurance and related services engagements»);

- Международном стандарте аудита 220 «Контроль качества аудита отчетной финансовой информации» (ISA 220 «Quality control for an audit of financial statements»).

Согласно этим документам контроль качества аудита должен быть реализован на трех уровнях:

- на уровне профессионального аудиторского объединения;
- на уровне аудиторской фирмы;
- на уровне отдельного аудиторского задания.

Учитывая грядущее введение в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации, исследование перечисленных стандартов представляется весьма актуальным.

Пока же обратимся к российским аналогам указанных документов.

Принципы осуществления *внешнего* контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля рассмотрены в федеральном стандарте аудиторской деятельности 4/2010, утв. приказом Минфина России от 24 февраля 2010 г. № 16н.

Внешний контроль качества работы российских аудиторов осуществляют саморегулируемые организации аудиторов (а таковых в нашей стране – пять) в отношении своих членов, а также Росфиннадзор – в отношении аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности общественно значимых организаций.

Предметом внешнего контроля качества работы является соблюдение аудиторами требований ФЗ «Об аудиторской деятельности», стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов, кодекса профессиональной этики аудиторов.

Интересны результаты проверок качества, осуществленных Росфиннадзором и саморегулируемыми организациями аудиторов, и меры, принятые к аудиторским организациям, качество работы которых оказалось ниже требуемого (табл. 1).

Таблица 1 – Результаты внешнего контроля качества аудита в отношении аудиторских организаций в 2013 г.

Субъекты контроля	Росфиннадзор	Саморегулируемые организации аудиторов
Всего проведено проверок	293	937
Случаи уклонения аудиторов от прохождения внешнего контроля качества	8	236
Доля проверок, по итогам которых приняты меры дисциплинарного воздействия	81,9%	9,3%
Меры дисциплинарного воздействия:		
1. Предписания об устранении нарушений	37	45
2. Предупреждение о недопустимости нарушения правил аудиторской деятельности	181	31
3. Штраф	-	3
4. Приостановление членства в СРО (в случае проверок Росфиннадзора – соответствующие предписания для СРО)	32	22
5. Исключение из СРО (в случае проверок Росфиннадзора – соответствующие предписания для СРО)	12	15

Источник: таблица составлена авторами на основе [2]

Обращает на себя внимание тот факт, что при оценке результатов проверок саморегулируемые организации оказались к аудиторам гораздо более лояльны, чем представители органа государственного финансового контроля. Впрочем, учитывая, что членские взносы являются для большинства СРО основной статьей доходов, и чрезмерная строгость к своим членам может привести к их оттоку из организации, это вполне объяснимо.

Наиболее существенные недостатки в работе аудиторских организаций и аудиторов, выявлены при внешнем контроле качества в 2013 г. в следующих областях:

- организация и осуществление внутреннего контроля качества работы;
- проведение аудита бухгалтерской отчетности;
- составление аудиторского заключения;
- независимость и профессиональная этика.

Настораживает, что эти недостатки являются типичными уже на протяжении ряда лет.

Также, как справедливо отмечают В.Т. Чая, Н.В. Кобозева, В.И. Винидиктова, «значимой проблемой при осуществлении ВККР аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов в настоящий момент является отсутствие нормативных критериев существенности или несущественности выявляемых в ходе внешней проверки нарушений аудитора (кроме выдачи заведомо ложного аудиторского заключения)». [3]

Обязанность аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов устанавливать и соблюдать правила **внутреннего** контроля качества работы закреплена в ст. 10 Федерального закона «Об аудиторской деятельности». [4]

Единые требования к системе внутреннего контроля качества аудиторских услуг содержатся в федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях», которое указывает, что система контроля качества должна быть основана на принципах, обеспечивающих достижение разумной уверенности в том, что аудиторские услуги оказываются в соответствии с требованиями законодательных и иных нормативных документов.

Вопросы осуществления контроля качества на уровне отдельного аудиторского задания регламентируются федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту».

Несмотря на то, что грамотно организованная система внутреннего контроля качества позволяет аудиторам обеспечить необходимое качество оказываемых услуг и содействует удовлетворению требований различных групп пользователей этих услуг, как уже отмечалось, внутренний контроль на уровне аудиторских организаций порой организован весьма слабо.

В области внутреннего контроля качества аудита наблюдаются следующие наиболее существенные недостатки:

1) формальный подход к осуществлению внутреннего контроля качества работы;

2) отсутствие факта или документального свидетельства осуществления внутреннего контроля качества работы (ФПСАД № 34, ФПСАД № 7);

3) недостаточная информированность сотрудников аудиторской организации об установленных процедурах внутреннего контроля качества работы (ФПСАД № 34);

4) отсутствие факта или документального свидетельства выполнения процедур, регулирующих порядок решения вопроса о принятии на обслуживание нового клиента или продолжении сотрудничества с уже существующим клиентом (ФПСАД № 34).

Всё это требует дальнейшего развития методического обеспечения внешнего контроля качества работы аудиторов, а также повышения квалификации как тех, кто непосредственно осуществляет аудиторскую деятельность, так и тех, кто эту деятельность контролирует.

Использованные источники:

1. Азарская М.А. Анализ качества аудита и аудиторских услуг // Аудитор. 2012. № 7. С. 24-31 [Цит. по: Филипповская О.В. Анализ организации внешнего и внутреннего контроля качества работы аудиторских организаций и аудиторов // Аудитор. – 2014. - № 1]
2. Чая Т.В., Кобозева Н.В., Винидиктова В.И. Внешний контроль качества работы аудиторов // Аудиторские ведомости. – 2014. - № 1. – С. 19-28
3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ
4. Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов (отчет Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности при Минфине РФ за 2013 год)
http://minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/audit_kontrol_otchet_2013.pdf

*Ильенко И.В.
студент*

Логинова Т.В., к.ф.н.

научный руководитель, доцент

*ФГБОУ ВПО Таганрогский институт имени А. П. Чехова
(филиал) «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»*

Россия, г. Таганрог

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА ТАГАНРОГА

Важность труда как одного из факторов производства была признана издавна. Эффективность работы любого предприятия определяется огромным количеством различного рода факторов. Исторически главными факторами, влияющими на функционирование хозяйствующего субъекта и формирующими классическую тройку факторов производства, были названы труд, земля и капитал. Неслучайно труд как фактор производства возглавляет традиционную классификацию производственных факторов, на практике он реализуется в лице персонала, выполняющего определенные виды работ.

Эволюция значимости трудовых ресурсов прошла путь от отношения к ним только как к рабочему ресурсу до признания за ними ценности человеческого ресурса. Такая коренная трансформация отношений произошла сравнительно недавно, в XX веке, когда к персоналу стали относиться более демократично, когда стали уважать человеческое существо как общепризнанную ценность вообще, и на отдельно занятых работах в частности. Но при этом стало важным повышение отдачи от трудовых ресурсов, т.е. эффективность и результативность их деятельности стали

восприниматься как производные от правильного управления персоналом. Для эффективного управления предприятием в целом необходимо правильно осуществлять управление персоналом в частности.

Кадры любой организации, как воплощение человеческих качеств в труде, представляют собой динамичный ресурс, подверженный влиянию множества факторов. Поэтому их анализ может быть осложнен с учетом различных изменений. Персонал любой организации можно охарактеризовать по различным критериям, но при этом нельзя забывать о влиянии на состояние кадров таких факторов как здоровье, внутренние переживания и проблемы, затрагивающие нерабочую жизнь работников организации. Анализ данных факторов произвести достаточно сложно, но нужно учитывать возможную оценку их влияния на результаты деятельности персонала.

Кадры, задействованные на муниципальной службе и относящиеся к категории служащих и специалистов, отличаются большим объемом работы с различными документами, направленными на частное решение проблем города, и высокой частотой взаимодействия с населением.

Основным показателем для анализа состояния кадров в Администрации г. Таганрога является их численность. Для детального анализа численности муниципальных служащих можно составить сводную таблицу численности работников в разрезе структуры административного управления г. Таганрога (таблица 1) [2].

По данным таблицы 1 видно, что наибольшая доля муниципальных служащих (37%) сосредоточена непосредственно в самой Администрации города Таганрога по сравнению с остальными органами Администрации. Такое положение дел вполне объяснимо функциональным отличием данных органов местного самоуправления: если органы Администрации, представленные комитетами и управлениями, сосредоточены на предоставлении услуг и выполнении функций согласно своей профильной направленности (например, Управление социальной защиты или Комитет по управлению имуществом), то Администрация города предоставляет комплекс услуг населению и осуществляет свою работу, исходя из своей внутренней структуры по видам муниципальных услуг (например, Управление потребительского рынка товаров и услуг или Отдел по делам молодежи).

Таблица 1

Численность муниципальных служащих Администрации и органов Администрации г. Таганрога согласно структуре управления по состоянию на 01.01.2014 г.

Орган местного самоуправления	Численность муниципальных служащих, человек	Доля в общей численности, %
Администрация города Таганрога	180	37,0
Финансовое Управление города Таганрога	48	9,9
Управление Образования города Таганрога	30	6,2
Управление социальной защиты г. Таганрога	99	20,3
Управление здравоохранения г. Таганрога	12	2,5
Управление культуры города Таганрога	9	1,9
Отдел ЗАГС города Таганрога	17	3,5
Комитет по физической культуре и спорту города	11	2,2
УЖКХ города Таганрога	15	3,1
Управление капитального строительства города	21	4,3
Комитет по управлению имуществом г. Таганрога	44	9,1
Итого	486	100

Следующим по величине численности муниципальных служащих после Администрации является Управление социальной защиты (20,3%). Социальная политика вообще и социальная защита в частности, являются острой проблемой в реализации политики как на уровне государства, так и на местах. Поэтому вполне объяснимо, что почти 1/5 всех муниципальных служащих занято именно в этом органе местного самоуправления.

Из остальных органов Администрации с правами юридического лица можно выделить Финансовое Управление города, где занято 9,9% служащих, Комитет по управлению имуществом с 9,1% и Управление Образования города (6,2%). Занятость муниципальных служащих в этих органах обусловлена спецификой их работы, требующей достаточного количества рабочих мест. Что касается остальных органов местного самоуправления, представленных в таблице 2, то небольшая численность их служащих в общей структуре вполне оправдана объемами деятельности данных структур.

Для более детального анализа отдельно приводится структура служащих в разрезе их должностей в Администрации города.

В структуре Администрации также большую часть составляют старшие должности – 62,2% (а в их структуре: главные специалисты составляют 53,6%, а ведущие – 46,4%, т.е. их состав приблизительно одинаков) и младшие – 16,7%.

Следующим направлением анализа системы управления персоналом в Администрации и органах Администрации г. Таганрога является сравнение кадров по возрастному признаку [1].

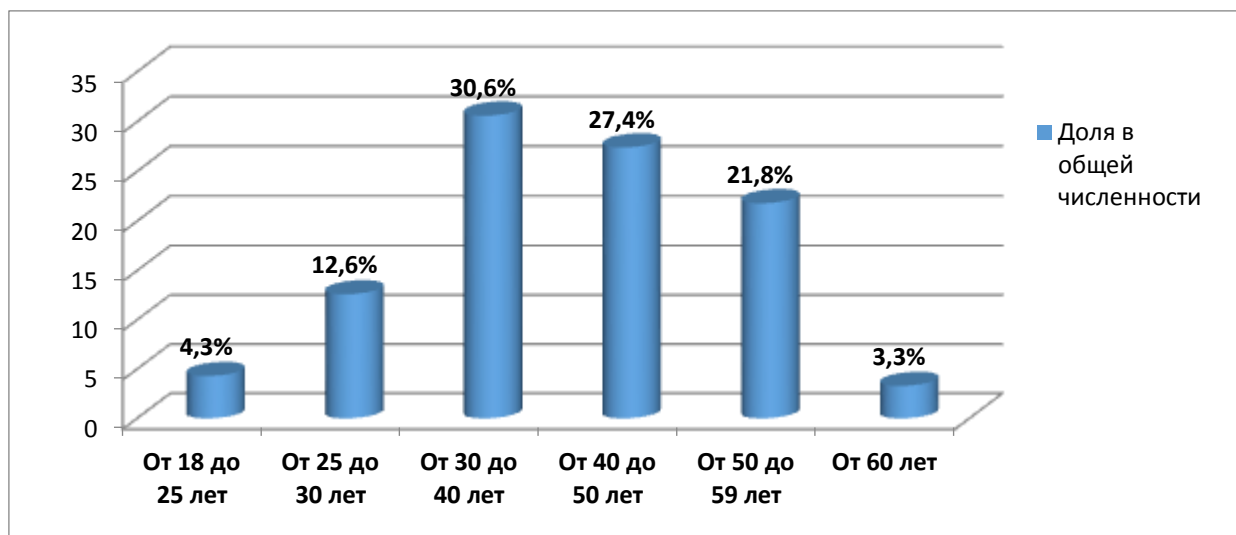


Рис.1. Состав работников по возрастному признаку в Администрации и в органах Администрации города Таганрога с правами юридического лица по состоянию на 01.01.2013 г.

Можно говорить о неустойчивом омоложении кадров, т.к. основную долю составляют работники в возрасте от 30 до 40 лет (30,6%), а общая доля сотрудников от 18 до 30 лет составляет 16,9%, затем идет доля работников более опытных – от 40 до 50 лет (27,4%). Общая доля сотрудников предпенсионного и пенсионного возраста от 50 и свыше 60 лет составляет 24,1%, т.е. примерно четверть всех сотрудников. Такая динамика свидетельствует о стабильности и направленности кадровой службы к привлечению новых, молодых служащих.

Для более точного определения возрастного показателя работников можно рассчитать средний возраст служащих (таблица 2), который составляет обобщенно ≈ 42 года. Такие данные свидетельствуют о том, что основу трудовых ресурсов составляют опытные служащие, имеющие уже сложившийся навык работы, а также можно сказать, что именно такой возраст служащих является привлекательным для работодателей в силу жизненных обстоятельств работников. Подобная ситуация не является крайне отрицательной, но об омоложении кадров можно задуматься.

Таблица 2

Расчет среднего возраста муниципальных служащих Администрации и органов Администрации г. Таганрога с правами юридического лица по состоянию на 01.01.2013 г.

1. Расчет среднего возраста служащих по группе:		
1) $(18+25) : 2 = 21,5$ г.	3) $(30+40) : 2 = 35$ л.	5) $(50+59) : 2 = 54,5$ г.
2) $(25+30) : 2 = 27,5$ л.	4) $(40+50) : 2 = 45$ л.	6) $(60+70) : 2 = 65$ л.
2. Расчет общего возраста:		
1) $21,5 * 21 = 451,5$	3) $35 * 149 = 5215$	5) $54,5 * 106 = 5777$
2) $27,5 * 61 = 1677,5$	4) $45 * 133 = 5985$	6) $65 * 16 = 1040$

451,5 + 1677,5 + 5215 + 5985 + 5777 + 1040 = 20146 л.	
3.	Расчет среднего возраста всех муниципальных служащих:
20146 / 486 = 41,5 г.	

Следующим шагом при анализе системы управления персоналом является оценка уровня профессиональной подготовки служащих, а также их характеристика по половому признаку (рис. 2 и 3) [1]. Основную долю всех служащих – 74,9% составляют женщины, в целом это вполне объяснимо для структур власти, занимающихся работой с населением. Что касается профессионального уровня подготовки, то здесь можно отметить высокую компетентность кадров, т.к. 93,8% работников имеют высшее образование, а их них свыше 90% имеют не только высшее образование, но и дополнительное образование – они прошли курсы переподготовки, курсы повышения квалификации, второе высшее либо имеют ученую степень и ученое звание.



Рис.2. Состав работников по профессиональному признаку в Администрации и в органах Администрации г. Таганрога с правами юридического лица по состоянию на 01.01.2013 г.



Рис.3. Состав работников по половому признаку в Администрации и в органах Администрации г.Таганрога с правами юридического лица по состоянию на 01.01.2013 г.

Таким образом, обобщая вышепроизведенный анализ состояния кадров муниципальной службы Администрации и органов Администрации города Таганрога с правами юридического лица по различным направлениям, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день рассматриваемая кадровая основа – это совокупность высокопрофессиональных и квалифицированных служащих, средний возраст которых составляет 41 год, преимущественно женского пола из

старшей группы должностей. Подобная ситуация характерна для состава многих муниципальных управленцев.

Последние события в городе показали, что проблемы организации системы управления персоналом Администрации г. Таганрога имеют место быть (неэффективность организации управления в городе при ликвидации последний после природных катаклизмов: обильного снегопада в январе-феврале 2014 г. и урагана в сентябре 2014 г.; неудовлетворительная оценка работы Администрации городе губернатором Ростовской области и др.). Но это не значит, что общее управление муниципальным персоналом в городе происходит неэффективно. Проблемы являются следствием недоработки политики, проводимой кадровой службой Администрации, но в то же время это не дает основания считать, что в целом кадровое управление неэффективно. Существующий в Администрации г. Таганрога набор правовых документов, связанный с управлением персоналом, позволяет говорить, наоборот, о наличии полной нормативной базы, регулирующей поведение муниципальных служащих, от которого зависит эффективность их профессиональной деятельности в целом. Следовательно, на практике данные положения правовой базы могут не соблюдаться, отсюда и возникают проблемы в кадровом управлении.

Меры для решения могут быть, как и жесткими (сокращение численности допустимых категорий служащих), так и более лояльные (повышение ответственности, квалификации кадров). Все же при их непосредственном внедрении, нужно понимать к каким последствиям они, да и любые другие, могут привести. Ведь кадровая политика – это работа с людьми, а этот ресурс является иногда непредсказуемым в своем поведении и очень восприимчивым, т.к. изменения в кадровой работе организации, где занят каждый отдельный человек, могут повлечь значительные изменения каждой отдельной жизни. Поэтому все рекомендации по совершенствованию системы управления персоналом должны учитывать специфику человеческого существа и стремиться способствовать повышению ценности каждого сотрудника в результатах работы всей организации.

Использованные источники:

1. Сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера муниципальных служащих Администрации и органов Администрации г. Таганрога за 2013 год.
2. Официальный портал Администрации города Таганрога: <http://tagancity.ru>.

Ильин А.В.
начальник психологической службы
Федоров А.Ф., к.п.н.
доцент, старший психолог психологической службы
Суслов Ю.Е.
психолог психологической службы
УФСИН России по Владимирской области
Россия, г. Владимир

ГОТОВНОСТЬ ОСУЖДЕННЫХ ЖЕНЩИН К ОСВОБОЖДЕНИЮ

Несмотря на актуальность и прикладное значение, в настоящее время проблема социально-психологической готовности осужденных женщин к освобождению не достаточно разработана в пенитенциарной психологии [3, 4, 5, 6, 7, 10, 21, 22, 23, 24]. Отдельные вопросы, связанные с борьбой и профилактикой женской преступности, рассмотрены в работах ряда авторов [1, 2, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16]. Ряд положений о негативных последствиях пребывания женщин в местах лишения свободы были раскрыты в трудах ряда ученых [17, 18, 19, 20, 25, 26, 27].

Вместе с тем следует отметить отсутствие в данных работах научно обоснованных методов, позволяющих комплексно изучить указанную проблему, а описанные в них формы психологической работы с осужденными женщинами нуждаются в совершенствовании и доработке.

Психологические исследования осужденных женщин показали, что в своей массе они не имеют качеств, которые существенно могли бы осложнить профилактику преступлений с их стороны, процесс их исправления и перевоспитания [28, 29, 30].

Важное место в повседневной жизни осужденных женщин занимает ожидание предстоящего освобождения. Ослабление или утрата надежды на благополучное вхождение в жизнь на свободе ведет к ослаблению адаптивных способностей женщины, значительно усложняет «освобождение» ее от усвоенных функционально-ролевых поведенческих стереотипов «тюремной» среды, что отрицательно отражается на процессе ресоциализации.

Успешная ресоциализация многих освобожденных женщин также затруднена не только потому, что распались их семейные связи. К сожалению, значительная часть преступниц и до осуждения не имела постоянного жилья, так что им попросту некуда возвращаться. Среди таких женщин основную массу составляют те, которые до взятия под стражу вели антиобщественный образ жизни, постоянно скитались, покинув родные места.

В заключение необходимо отметить, что после освобождения женщины попадают в прежние условия жизни, зачастую крайне неблагоприятные. Особенно тяжелым может оказаться положение женщин, освобожденных из мест лишения свободы и не имеющих жилья, в плане

трудностей приобщения к труду и нормальному образу жизни.

Использованные источники:

1. Блинникова И.В., Савченко Т.Н., Сочивко Д.В. Научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 201-213.
2. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
4. Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
5. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
3. Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.
6. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
7. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
8. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
9. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.
10. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.
11. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.
12. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.

13. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.
14. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.
15. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.
16. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.
17. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.
18. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.
19. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.
20. Ильин А.В. Анализ психологических причин преступного поведения женщин // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 31-38.
21. Кузнецова А.С., Полянин Н.А. Медицинская психология в юридической деятельности // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 111-112.
22. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.
23. Социально-психологическая подготовка осужденных женщин к освобождению (диагностика, психокоррекция, обучение). Монография. 2-е изд., испр. и доп. / С.Д. Хачатурян, А.В. Ильин, В.В. Федоренко, К.А. Гутман. – Владимир: Изд-во «Транзит-ИКС», 2010.
24. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.
25. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.
26. Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Криминальные идеологемы современных молодежных субкультур // Прикладная юридическая психология. 2009. № 4. С. 62-70.

27. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Мужской и женский путь духовности в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 60-75.
28. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Религиозность, духовно-нравственное развитие и личностный рост осужденных молодежного возраста // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 133-146.
29. Суслов Ю.Е. Инновации в уголовно-исполнительной системе в рамках психолого-акмеологического исследования // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 81-86.
30. Федоров А.Ф. Профилактика агрессивного поведения как одной из составляющих деструктивного поведения людей, находящихся в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 106-112.

*Ильиных К.В.
студент 5 курса
факультет информационных технологий и управления
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор, зав.кафедрой ГМУ
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОТКРЫТОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РФ

В настоящее время в Российской Федерации существует ряд правовых основ функционирования механизма открытости органов власти в РФ. Вместе с тем целесообразно продолжать совершенствовать механизм открытости органов власти в РФ:

- 1) путем подготовки и издания органами исполнительной власти публичных отчетов о своей деятельности;
- 2) издание информационных материалов о работе органов исполнительной власти (например, журналов, буклетов и др.);
- 3) содействие средствам массовой информации в освещении работы органов государственной власти;
- 4) определение рейтинга органов исполнительной власти по критерию открытости;
- 5) подача информации о целях, преимуществах и необходимости общественного участия и мониторинга деятельности органов исполнительной власти должна быть системной, осуществляться с привлечением средств массовой информации и общественных организаций [2].

Существующий механизм открытости органов государственной власти в России имеет недочеты, устранение которых должно стать приоритетом

при разработке новых нормативных актов. Так, содержание информации, размещенной на официальных сайтах федеральных органов исполнительной власти не в полной мере отвечает действующему законодательству в области доступа к информации о деятельности государственных органов власти; общепринятым техническим требованиям, предъявляемым к содержанию сайтов; потребности физических и юридических лиц в информации из государственных информационных ресурсов.

Среди основных причин, по которым существуют барьеры для размещения механизма открытости государственных органов власти можно обозначить следующее. В первую очередь это отсутствие функционирующей комплексной системы органов общественного контроля. Это обусловлено, тем, что гражданское общество в России находится в стадии формирования. Также необходимо отметить отсутствие системы оценки эффективности деятельности государственных органов власти, это происходит из-за отсутствия эффективных мер ответственности за несоблюдение законодательства об открытости органов государственной власти.

С учетом выше сказанного целесообразно продолжать совершенствование механизма обеспечения открытости органов государственной власти, в том числе посредством формирования, нормативного закрепления и последующей реализации мер, направленных на повышение открытости органов государственной власти путем усиления взаимодействия государственных органов власти и общественности.

Также с помощью мер, направленных на усиление контроля со стороны общественности за деятельностью государственных органов власти, включающие в себя применение общественного контроля, мониторинга и оценки. Например, на основании таких критериев, как:

- время, затраченное на поиск необходимой информации;
- уровень удовлетворения потребностей потребителей предоставляемой информацией;
- количество посещений официальных сайтов соответствующих государственных органов власти и др.)[2].

В целях реализации указанных мер предполагается необходимым сформировать методику мониторинга нарушения прав граждан на доступ к информации и информирования о его результатах представителей соответствующих органов государственной власти организаций гражданского общества, а также оптимизация механизма обжалования отказов государственных органов власти в доступе к общественно-значимой информации.

В свою очередь основными преимуществами совершенствования механизма открытости государственных органов власти будет являться внедрение инновационных технологий в систему взаимодействия государственной власти, средств массовой информации, а также гражданского общества; рост уровня доверия со стороны общественности к

деятельности государственных органов власти, а также к власти в целом; снижение коррупциогенных факторов; увеличение значимости общественного мнения для органов власти.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 09.02.2009 N 8-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления
2. Пухова М.М., Свиридова Е.С. Особенности взаимодействия институтов гражданского общества и средств массовой информации с государственными органами. Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013, №10, С.64-68.

Ильсаев З.А.

аспирант

Годованник Е.Д.

студент 4го курса

ОГУ

Россия, г. Оренбург

УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические аспекты применения утилизационного сбора, изучено его значение в экономике страны, в том числе влияние на формирование доходов федерального бюджета.

Ключевые слова: утилизационный сбор, ввозные таможенные пошлины, федеральный бюджет, транспортные средства

В августе 2012 года после долгих переговоров Россия получила статус участника Всемирной торговой организации (ВТО). Наряду с другими условиями Российская Федерация обязалась в течение определенного периода значительно снизить ставки таможенных пошлин на ввозимые товары. Ставку импортной пошлины на автомобили, по условиям вступления в ВТО, снизили на 5%, достигнув размера ставки, установленной до кризиса 2008 г. – 25%. Вслед за снижением ставки ввозной таможенной пошлины на автомобили в России был введен утилизационный сбор.

Введение утилизационного сбора явилось предметом подачи жалобы на Российскую Федерацию со стороны других членов ВТО за нарушение правил этой организации.

Утилизационный сбор представляет собой плату, как за импортные автомобили, так и в отношении транспортных средств, которые были произведены и изготовлены на территории Российской Федерации. Основной задачей, которую преследует данный вид сбора, является, по официальным заявлениям, регулирование экологической ситуации. Ряд зарубежных стран имеют такие особенности. Так, пример, в Нидерландах действует специализированная компания, ответственная за безвозмездный

сбор и утилизацию старых транспортных средств. При этом средства для финансирования поступают как часть сбора, который уплачивается при регистрации транспортных средств независимо от места происхождения транспортного средства [1].

Что же касается плательщиков утилизационного сбора, то их подразделяют на 3 категории. К ним относятся лица, которые ввозят на территорию России или производят на ее территории легковые и грузовые автомобили и автобусы, помимо того, лица, которые приобрели автомобили на территории Российской Федерации у продавцов, которые были законно освобождены от уплаты сбора при ввозе транспортного средства на территорию нашей страны либо в нарушение закона не уплатили сбор [2].

Обязанность по взиманию утилизационного сбора возложена на Федеральную таможенную службу (ФТС). Также Положением об утилизационном сборе предусмотрено следующее обязательство ФТС - проставление в паспорте транспортного средства отметки о льготном статусе ввозимого автомобиля и отсутствии обязанности по уплате сбора при его ввозе на территорию Российской Федерации. Это требуется для того, чтобы следующий владелец транспортного средства мог иметь возможность определить должен ли он уплачивать утилизационный сбор или же нет.

Утилизационный сбор – это не конкретно установленная величина; его размер определяется путем произведения базовой ставки и коэффициента. Выделяют две базы ставок, для легковых автомобилей 20 000 рублей и 150 000 рублей в отношении грузовых и автобусов.

Коэффициенты разнятся в зависимости от объема двигателя, что касается легковых автомобилей и автобусов; полной массы - исключительно для грузовиков; а также года выпуска (до и более трех лет с даты выпуска)- независимо от типа транспортного средства.

Понять истинное предназначение утилизационного сбора даст возможность, на наш взгляд, исследование его роли в формировании доходов государственного бюджета.

Рассматривая статистику доходов федерального бюджета, можно выявить, что за 2013 год (когда утилизационный сбор взимался весь год) сумма утилизационного сбора, поступившая в доход федерального бюджета, составила 49,5 млрд. рублей, в то время как общая сумма доходов федерального бюджета Российской Федерации по данным Федерального казначейства – 13 019, 94 млрд. рублей (рисунок 1).

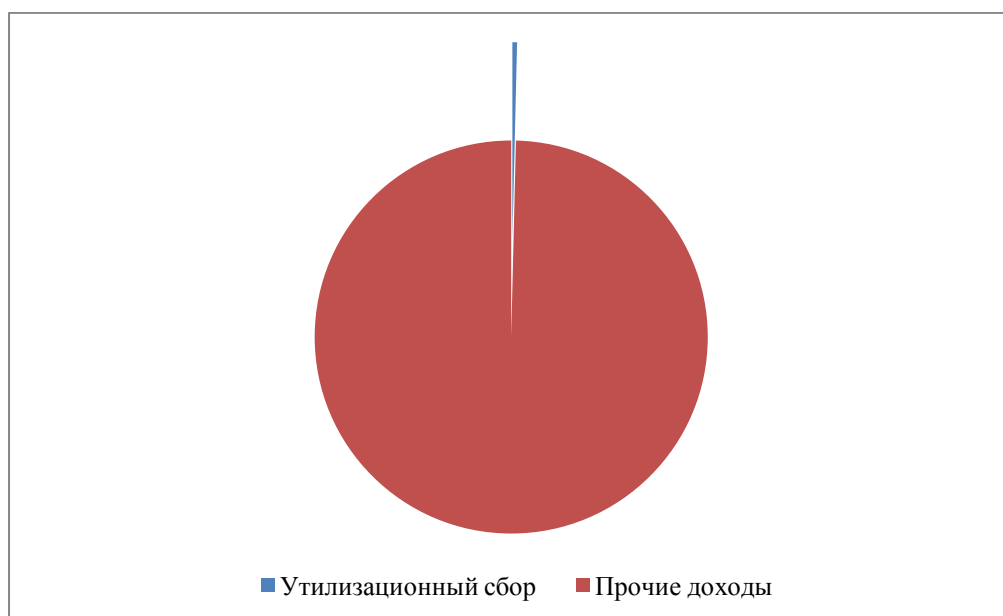


Рисунок 1 – Утилизационный сбор в доходах федерального бюджета Российской Федерации в 2013 г.

Как видно из рисунка 1 доля данного сбора в доходах бюджета крайне мала (0,38%), чтобы его назначением было пополнение федерального бюджета.

Для оценки роли утилизационного сбора, введенного как следствие снижения ставки таможенной пошлины на автомобили, проведем анализ доходов от ввозных таможенных пошлин в федеральный бюджет.

Таблица 1 – Таможенные пошлины в доходах федерального бюджета Российской Федерации за 2009-2013 гг.

В млрд. руб

Наименование показателя	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Ввозная таможенная пошлина	467,2	344,99	628,7	653	593,7
Вывозная таможенная пошлина	2042,2	2508,1	3710,3	4099,7	4058,01
Доходы федерального бюджета, всего	7337,7	8305,4	11366	12855,5	13019,9

Как видно из таблицы 1, в целом за последние пять лет в целом сумма ввозной таможенной пошлины, поступающей в доход федерального бюджета, увеличилась с 467,2 млрд. руб. до 593,7 млрд. руб. (на 27%), что соответствует общей динамике доходов федерального бюджета (рост за

указанный период на 77,4%). Однако, по сравнению с 2012 годом сумма ввозных таможенных пошлин, поступивших в доход бюджета, снизилась на 9%, что явилось следствием снижения средневзвешенной ставки импортных пошлин по условиям вступления в ВТО.

Анализируя долю ввозных таможенных пошлин в общем объеме доходов федерального бюджета, отметим, что за указанный период она находилась на уровне от 4 до 6,5%. Так по сравнению с предыдущим годом в 2013 году удельный вес ввозной таможенной пошлины в доходах бюджета снизился с 5,1% до 4,6%.

Ввозная таможенная пошлина призвана, прежде всего, для поддержки отечественного производства путем создания дополнительной стоимости на иностранный товар, тем самым предоставляя конкурентные преимущества с ценовой точки зрения отечественному товару.

Таким образом, утилизационный сбор, составляя менее чем полпроцента от доходов федерального бюджета, не может иметь своей целью компенсацию недополученных сумм ввозных таможенных пошлин на автомобили в результате снижения ставки на 5%.

В свою очередь, заявленная экологическая направленность введения утилизационного сбора также не может соответствовать действительности хотя бы в силу того, когда был введен данный вид сбора.

Тем не менее, позиция поддержания экологической обстановки - важная составляющая как в отношении отечественных, так и касаемо импортных автомобилей. Такой факт свидетельствует о том, что возможно мы получим более чистую экологию, но для этого потребуются достаточно продолжительный период.

Использованные источники:

- 1 Применение утилизационного сбора в отношении колесных транспортных средств в Российской Федерации/ М.Г. Пташкина, В.В. Идрисова// Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. - №1.
 - 2 Утилизационный сбор/ И.О. Слобцова// Бухгалтерский учет.- 2012. - №11.
- 3Официальный сайт Федерального казначейства. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>

Ильясова И. Р.

студент

Брагина Т.Е., к.э.н.

доцент

Бакирский государственный университет

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РБ

Развитие малого бизнеса является одной из важнейших задач, которая стоит перед органами государственной и местной власти. Во многих регионах Российской Федерации малый бизнес играет существенную роль в

экономике, обеспечивая необходимое количество рабочих мест, а также принося существенный доход в региональный бюджет.

Развитие малого бизнеса как фактора ускоренного социально-экономического развития активизирует структурную перестройку, модернизацию экономики региона, предоставляет широкую свободу рыночного выбора и более динамично создает новые рабочие места, обеспечивает быструю окупаемость затрат, оперативно реагирует на изменение потребительского спроса. Малый бизнес способствует насыщению рынка товарами и услугами, преодолению отраслевого и территориального монополизма, развитию «здоровой» конкуренции, внедрению достижений научно-технического прогресса (НТП), увеличению доли экспорта, укреплению экономической базы на местах, развитию муниципальных округов и небольших городов, возрождению художественных и кустарных промыслов, решению экологических проблем [1, с. 57].

Следует понимать, что функции малого предпринимательства носят также социальный характер, с его развитием связано снижение социальной напряженности в обществе, повышение занятости, и как следствие, повышение уровня жизни населения, формирование среднего класса и т.п.

Малый и средний бизнес присутствует во многих отраслях экономики Республики Башкортостан, в деятельность малых и средних предприятий вовлечены все социальные группы населения. Развитие предпринимательства оказывает непосредственное влияние на общее состояние экономики республики, способствует насыщению рынка товарами и услугами, развитию экономически оправданной конкуренции, созданию новых рабочих мест и новых производств, а также формированию налоговой базы.

Сегодня в малом и среднем бизнесе работает более 420 тысяч человек, или 20,76% всего экономически активного населения (23,1% среднегодовой численности занятых в экономике).

По данным Башкортостанстата за 2013 год в республике насчитывалось более 128 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, которые обеспечивают около 25 % налоговых поступлений в местный бюджет. Одной из причин активного развития малого бизнеса в регионе является специальная программа, благодаря которой предприниматели могут получить различного рода помощь [2].

Для осуществления выполнения Программы разработали подпрограммы:

- "Развитие малого и среднего предпринимательства во всех отраслях и секторах экономики РБ";

- "Реализация республиканской целевой программы "Повышение уровня финансовой грамотности населения РБ";

- "Повышение качества муниципальных программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства";

- "Обеспечение реализации государственной программы "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в РБ".

Расходы республиканского бюджета на поддержку малого предпринимательства в 2013 году составили- 810 000 тыс. рублей, в 2014 году- 870 000 тыс. рублей, в 2015 году планируются на уровне 880 000 тыс. рублей.[4]

Все большую актуальность программы развития малого предпринимательства приобретают в связи с увеличением потребности в товарах и услугах, с производством которых лучше всего справляются небольшие организации. Тем, кто осуществляет свою деятельность в отраслях производства, необходимых для социально-экономического развития региона, местные органы власти предлагают определённую финансовую помощь, компенсации, лизинг оборудования на льготных условиях. Данная поддержка просто необходима для развития малого бизнеса.

Одной из основных проблем для начинающих предпринимателей является поиск денежных средств, необходимых для создания фирм, организации производства товаров и услуг. Представители малого бизнеса в Республике Башкортостан могут рассчитывать на различные виды материальной помощи, начиная от грантов и заканчивая пониженными ставками по кредитам, которые предоставляются различными банками, различные виды субсидий, поручительства и микрозаймы. В регионе также проводятся бесплатные образовательные курсы для начинающих предпринимателей по вопросам создания собственного дела, налогообложения и государственной поддержки.

В настоящее время на территории республики действуют как государственные органы, так и частные организации, оказывающие консультационные или образовательные услуги, которые необходимы для развития малого бизнеса. Предприниматели могут также обратиться в Республиканское государственное автономное учреждение Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (РГАУ МФЦ), где осуществляется прием документов на оказание финансовой поддержки, выдача договоров о субсидировании, а также прием отчетов о фактическом использовании бюджетных средств и об эффективности деятельности предприятий.

На сегодняшний день Министерством экономического развития РБ проводится работа по оказанию государственной поддержки малого бизнеса на муниципальном уровне. Активно внедряются муниципальные программы развития предпринимательства. Говоря об основных сферах деятельности малых предприятий в регионе, необходимо отметить, что в этом плане отечественный и зарубежный опыт

выявляет одиннадцать важнейших направлений развития малых форм хозяйствования:

1. Производство товаров народного потребления и продукции промышленного применения в соответствии с быстроменяющимся спросом.

2. Производство комплектующей продукции и оказание услуг для предприятий (как правило, это крупные фирмы).

3. Инновационное направление. Его экономической основой является ускорение разработки и использования научно-технических новшеств.

4. Направление, связанное с использованием ограниченных локальных источников сырьевых материалов (например, в промышленности - строительных материалов, в переработке - сельхозпродукции).

5. Направление, связанное с малосерийным производством продукции для местных нужд, ввоз которой со стороны представляет большие трудности (например, создание кирпичных заводов или предприятий по производству железобетонных изделий в сельских районах с малоразвитым транспортным сообщением).

6. Производство некоторых видов машин и оборудования, изготавливаемых в небольших количествах. Наиболее эффективно данное производство можно организовать на небольших предприятиях (станки, научные приборы и пр.).

7. Некоторые сферы строительства, ориентированные на сооружение небольших по объему работ и пространственно рассредоточенных объектов (в небольших городах, сельской местности, дорожном строительстве).

8. Оказание услуг населению.

9. Оптовая и розничная торговля.

10. Общественное питание.

11. Многие виды производства товаров и услуг, специально ориентированных на малые формы хозяйствования. Инициативу создания сети таких предприятий могут взять на себя ассоциации малых предприятий.

Вместе с тем, малые предприятия осуществляют свою деятельность и за пределами перечисленных основных направлений. В некоторых случаях социальные факторы превалируют над экономическими. Так, в небольших городах и населенных пунктах, которые находятся на грани «вымирания» из-за оттока из них рабочей силы, развитие малых предприятий может стать основой их возрождения. Например, можно организовать малые предприятия для обеспечения занятости инвалидов, домохозяек, пенсионеров с низким уровнем пенсии, которые составляют значительную часть населения регионов. Однако для существования подобных малых форм хозяйствования необходимы:

- государственная поддержка;
- налоговые и другие льготы;
- доступность финансовых ресурсов;
- доступность к новейшим технологиям;

- информационная поддержка.

Существуют некоторые проблемы малого предпринимательства, которые влияют на социально-экономическое развитие региона:

1. Несовершенство законодательной базы, которая регламентирует работу небольших предприятий.
2. Отсутствие чётких систем финансирования и поддержки.
3. Высокие налоги.
4. Бюрократизация надзорных органов и пр.

Во-первых, таким образом сказываются последствия финансового кризиса. Во-вторых, низкая предпринимательская активность населения, вызванная недостаточной информированностью его большей части о «механизмах» государственной помощи. Многие просто не знают, каким образом действуют программы развития и поддержки этого сегмента бизнеса.

Малый бизнес выступает фактором снижения рыночной власти отдельных участников рынка, обеспечивает единство конкурентного поля и выработку цивилизованных форм конкурентной борьбы.

Развитие малого и среднего предпринимательства в республике является важным фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Поддержка предпринимательства рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений социально-экономического развития Башкортостана.

Малые предприятия могут стать фактором ускоренного социально-экономического развития региона, оказать помощь в решении социально-экономических проблем, которые самостоятельно администрация региона решить не в состоянии; способствовать ускоренному развитию хозяйственного механизма с широким использованием товарно-денежных отношений; в короткие сроки ликвидировать дефицит товаров и услуг; сформировать в регионах средний класс как «гарант» стабильности экономических, политических, социальных и национальных процессов.

Использованные источники:

1. В. Блюменфельд. Экономика и жизнь. М.- 2007.-380с
2. Постановление Правительства РБ от 20 июля 2012 года N 249 О государственной программе "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан" (с изменениями на 10 июля 2014 года).
3. Малый бизнес Башкортостана [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mbbash.ru>
4. Сайт министерства экономического развития РБ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minecon.bashkortostan.ru/activity/small-and-medium-enterprises/small-business-gp/>

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ТЕХНОЛОГИЙ МЕНЕДЖЕРОВ И ПРИМЕНЕНИЕ ИХ НА ПРАКТИКЕ

Актуальностью исследуемой темы выступают основные виды технологий менеджеров, которые применимы на практике.

Целью исследования является определить и изучить то, как применяются данные технологии на практике.

Существует несколько основных технологий менеджмента. Управленческая технология – искусство, способность, система мер и методов для эффективного управленческого воздействия. Объектами управленческой технологии являются человек, организация, общество. В зависимости от специфики организации применяется управление по целям, по результатам, на базе потребностей и интересов, путем проверок и указаний, на базе искусственного интеллекта, на основе активизации деятельности персонала[1]. В одной организации имеют место различные технологии управления и их сочетания.

Каждой конкретной ситуации в организации соответствует своя управленческая технология. Управление по целям применяется, когда: не все цели подразделений являются обоснованными, отсутствует методика формирования целей, не имеется статистики процесса реализации целей и задач, нет документального анализа реализации целей и задач, деловые совещания проводятся без необходимой подготовки, постановка определенных целей и задач имеет место многократно[7]. Технология управления по целям – управление по предвидению новых обстоятельств. В основе его лежит бизнес-план, который составляется как для организации, так и для каждого сотрудника.

Технология управления по результатам используется, когда: работа для большинства работников ограничивается их рабочим местом, сотрудники не интересуются сбытовой политикой организации, на территории фирмы не имеется магазина со своей продукцией, работники воруют изделия организации для домашнего употребления, немало изделий списывается за счет организации, имеется плохое стимулирование результатов труда, склады переполнены изделиями фирмы[2]. Технология управления по результатам основывается на принятии управленческих решений после получения результатов по предыдущему решению.

Технология управления на основе учета потребителей и интересов имеет место, когда[4]: нет планов формирования гибких структур производства и управления, работники мало знают о перспективах развития компании, в местах курения всегда много работников, имеет место большая текучесть кадров, слишком часты респираторные заболевания работников,

высок производственный травматизм, руководители нередко встречают противодействие со стороны работников.

Технология управления в особых ситуациях применяется, если: высококвалифицированные специалисты увольняются с работы, чрезмерен аппарат управления, руководители редко бывают на рабочем месте, компания оснащена современным оборудованием и оргтехникой, технологический процесс налажен и имеется собственный центр по подготовке персонала, эффективны деловые связи между работниками[9].

Технология, основанная на искусственном интеллекте, на базе информационной системы, имеет место практике в ситуации, когда в организации усложнена система документооборота, нет оперативности ее обработки, в организации недостаток опытных специалистов и руководителей, неэффективна работа маркетинговой службы или она вообще отсутствует, на стендах обозначено множество распоряжений и объявлений, немало времени уходит на собрания и совещания, рабочий день большинства руководителей превышает установленное время, предприятие платит много штрафов.

Технология управления, опирающаяся на активизацию деятельности, используется, когда[3]: работники безынициативны, упор в организации делается на материальное поощрение, работники имеют представление о своем вкладе в результаты работы предприятия, уйма времени тратится на разбор производственных конфликтов, практически нет рабочих династий, руководители проводят обычно совещания в своем кабинете, в организации очень мало молодежи.

Технология управления на основе систематических проверок и распоряжений применяется, когда[3]: недостаточна координация в деятельности работников и подразделений, неэффективны квалификационные требования к рабочему месту, плохо налажено взаимодействие подразделений, нет оперативности при реализации принятых решений, отсутствует оперативный контроль за результатами работы подчиненных, в организации разобщены между собой работники, в основном работники – холерики и сангвиники.

Технология управления в исключительных случаях применяется, когда имеет место строго регламентированная технология с четким распределением управленческих и производственных функций, налаженное взаимодействие между поставщиками и потребителями, или когда имеет место доверительная структура управления, используемая в случаях, когда в компании учредители связаны между собой дружескими отношениями; учредители или работники способны профессионально выполнять все виды деятельности[5]. При этом эффективна кольцевая схема организационных отношений.

Технология – управление на основе активизации деятельности персонала – реализуется за счет эффективного стимулирования работников,

удовлетворения их материальных и социальных интересов[6]. При применении этой технологии учитывается, что стимулирование, обеспечивающее только удовлетворение основных потребностей в питании, одежде и жилье, гарантирует минимальную эффективность труда.

Итак, изменения, которые происходят или могут произойти в работе менеджера, причем эти изменения надо не только предвидеть, но и среагировать на них. Наиболее продвинутые компании сами провоцируют мобильность и постоянно внедряют «инновации».

Также необходимо отметить, что свойственные рынку риск и неопределенность ситуации требуют от менеджеров самостоятельности и ответственности за принимаемые решения, способствуют поиску оптимальных организационных и научно-технических решений относительно нововведений[8]. К менеджеру любого уровня предъявляются высокие требования, в частности, следующие:

- наличие общих знаний в области управления предприятием;
- компетентность в вопросах технологии производства в той отрасли, к которой относится фирма по виду и характеру деятельности;
- умение анализировать деятельность и действия фирм-конкурентов;
- умение предвидеть тенденции развития хозяйственной конъюнктуры, особенности спроса, мер государственного регулирования экономики в своей стране и в других странах, на рынках которых фирма стремится усилить либо удержать свои позиции[10].

Таким образом, считаю цель достигнутой в данной исследуемой работе, т.е. технологии управления менеджерами применяются повсеместно.

Использованные источники:

1. Альберт М., Мескон М.Х., Хедоури Ф., Основы менеджмента: Пер. с англ. - М.: «Дело», 2013.
2. Вершигора Е.Е., Менеджмент: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Виханский О.С., Наумов А.И., Менеджмент: Учебник. - М.: Гардарики, 2013.
4. Герчикова И.Н., Менеджмент: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2012.
5. Курова Н.Н. Проектная деятельность в развитой информационной среде образовательного учреждения: Учеб. пособие для системы доп. проф. образования. – М.: Федерация Интернет образования, 2009.
6. Мангутов И.С., Уманский Л.И. Организатор и организаторская деятельность: учебное пособие Л.: ЛГУ, 2010.
7. Мардахаев Л. В. Основы социально-педагогической технологии: Учебное пособие. – Рязань, 2008.
8. Менеджмент социальной работы: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. Е.И. Комарова и А.И. Войтенко. - М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 2007.

9. Менеджмент, маркетинг, экономика образования: Учебное пособие /Под ред. Егоршина - Н.Новгород: НИМБ, 2011.

10. Основные категории теории управления: Учеб. пособие / Д. Н. Бобрышев ; Изд. доп. и перераб. М.: Изд-во Академия 2010.

11. <http://www.rambler.ru>

Илюшина С.В.

студент 4го курса

Лесосибирский педагогический институт

Россия, г. Лесосибирск

ЦЕННОСТНО-СМЫСЛОВАЯ СФЕРА БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. В современной педагогической науке одной из наиболее интересных тем можно считать осмысление теоретико-методологических принципов формирования ценностно-смысловой готовности будущего педагога к профессиональной деятельности. Особую актуальность такого рода исследованиям придаёт тот факт, что сейчас в философии образования и педагогической теории особое внимание обращено к личности учителя как основного проводника значимой для общества информации, морально-этических установок, главного субъекта воспитательного процесса. Вместе с тем, можно сделать вывод, что в процессе профессиональной педагогической подготовки отдельное внимание следует уделять проблеме собственно профессиональных педагогических ценностей, которые характеризуют профессиональное становление и самосовершенствование личности современного учителя.

Ключевые слова: ценность, система ценностей, ценностная ориентация, смысл, смысловая сфера, личность, педагогическая культура.

На протяжении истории человечества представления об учителе претерпевали определенные и весомые трансформации. В настоящее время идеальный учитель характеризуется как яркая, самобытная, творческая личность, способная почувствовать проблемы и противоречия жизни и пропустить их через свою индивидуальность, через свою жизнь. Личность учителя при этом воспринимается как «вместилище» истинных жизненных ценностей и образцов профессионального поведения. Проблема ценностных ориентаций личности занимает одно из важных и центральных мест в философии, социологии, психологии, педагогике. Ее значимость определяется тем, что ценностные ориентации выполняют функции регуляторов человеческого поведения и всех видов человеческой деятельности. Таким образом, ценностные ориентации представляют собой подсистему сознания, в которой находят свое отражение ценности, признаваемые человеком как стратегические жизненные цели и общие мировоззренческие ориентиры. Иными словами, система ценностных ориентаций включает, прежде всего, принципы поведения в обществе, а

также принципы понимания собственного поведения и поведения других людей. Определение ценностных ориентаций позволяет выявить индивидуальную и групповую направленность на те или иные общечеловеческие ценности, цели и средства жизнедеятельности, выявить степень их значимости для человека и общую установку на определенный тип поведения. В исследованиях ценностных ориентаций К.В. Рубчевского [6], И.П. Селезневой [7], И.А. Щербаковой [8] и др. убедительно показано, что профессиональная деятельность влияет на иерархическую структуру ценностных ориентаций. Ценностные ориентации будущего учителя играют исключительно важную роль не только в формировании его собственной личности, но и служат в дальнейшей профессиональной деятельности специфическим ценностным эталоном для его учеников. Все вышесказанное показывает необходимость исследований особенностей ценностно-смысловой сферы студентов педагогических вузов. Это обусловлено тем, что от деятельности учителя в немалой степени зависит состояние общества и динамика его изменений [9].

Необходимо отметить, что сама система ценностей педагога – это его внутренний мир, который возникает в наибольшей степени как результат процесса профессиональной педагогической подготовки. При этом особое значение приобретает потребность интериоризации гуманистической и профессиональной системы ценностей, превращения их учительским сознанием в определенный императив, своеобразный внутренний стандарт поведения и межличностных отношений. Ценностная сфера личности становится определенным ориентиром в осмыслении поведения, регулирующая деятельность человека, в том числе и профессиональную. Ценности профессиональной деятельности – это смыслообразующая основа, которая определяет значение профессии [3]. От того, как личность в процессе профессионального развития выстраивает свою систему ценностей, соотношение внешних требований профессии, профессионального сообщества и своего внутреннего мира и зависит эффективность формирования профессиональной компетентности студента педагогического вуза. Процесс ориентации личности на ценности рассматривается как не прерывное, динамическое развитие от банальных ценностей к ценностям более высокого порядка и включает в себя присвоение ценностей общества, преобразование себя на основе имеющихся ценностей и использование ценностей в процессе формирования профессиональной компетентности будущего педагога. По мнению учёных, ценностные ориентации определяют центральную позицию личности, оказывают влияние на направленность и содержание профессиональной компетентности, общий подход к окружающему миру и самому себе, определяют смысл и направление деятельности человека, его поведение и поступки. Значение ценностных ориентаций определяется и тем, что они

представляют основу усвоения культуры общества, превращения их в стимулы и мотивы практического поведения людей в обществе и профессиональной деятельности. В тоже время на формирование и развитие профессиональной компетентности существенное влияние оказывают такие

обстоятельства как: базовый образовательный уровень, наличие профессионального опыта, социальный и профессиональный статус, характер профессиональной деятельности, наличие возможностей для самораскрытия, самоутверждения и самореализации. В зависимости от сочетания и проявлений этих обстоятельств и находится динамика становления и развития профессиональной компетентности будущего педагога.

Смысловая сфера выполняет регулирующую и стимулирующую функции в жизнедеятельности личности. Она содержит в себе как ориентиры, от которых отталкивается в своем развитии, так и образ желаемого будущего. Вместе с тем, как отмечают исследователи, смысловая сфера личности выступает личностным ресурсом, который позволяет преодолевать препятствия на пути к достижению целей и служит системой нравственной оценки поведения человека. Влияние смысловой сферы на развитие личности существенно усиливается с приближением к взрослости и служит критерием зрелости личности. А.Н. Леонтьев ввел понятие личностного смысла, отождествив его с субъективно-объективной категорией личности, которая определяется как «значение для субъекта» [1]. Основными свойствами личностного смысла являются неустойчивость, изменяемость во времени. Позднее учеными была выделена «базовая единица личности» – смысловое образование, объединяющее в себе структурные элементы: смыслообразующие мотивы, личностные смыслы, смысловые установки (фиксированные и конкретно-ситуативные). Е.Е. Насиновская, исследуя взаимодействия элементов смыслового образования, пришла к выводу, что смысловое образование одновременно является статичным и динамичным. Статичными являются смыслообразующие мотивы и фиксированные смысловые установки, к динамичным относят конкретно-ситуативные смысловые установки и эмоционально-непосредственные переживания, проявление которых зависит от конкретных условий [2]. Проявление личностного смысла реализуется на следующих уровнях: нулевой уровень – это ситуационные смыслы, определяемые как достижения цели в данных конкретных условиях; первый уровень – эгоцентрический уровень, преобладает личная выгода; второй уровень – группоцентрический, отношения к действительности; третий уровень – просоциальный уровень или общечеловеческие (собственно нравственные) смысловые ориентации [2].

Психологическое содержание ценностно-смысловой сферы личности педагога является предметом большого числа теоретических и эмпирических исследований отечественных и зарубежных психологов. Анализ этих

исследований позволяет говорить о том, что к структурным компонентам ценностно-смысловой сферы относят различные психологические феномены: ценностные ориентации, смысл жизни, личностные смыслы и установки, смысловые образования, ценности, личностные ценности, ценностные представления, идеалы и мотивы. Однако большинство исследователей сводят основное содержание ценностно-смысловой сферы личности к двум ключевым компонентам - ценностным ориентациям и системе личностных смыслов. Оба компонента неразрывно связаны с понятием «личность», что обусловлено тесным соприкосновением ее составляющих с постижением человеческого поведения и побуждений.

К ведущим условиям, детерминирующим развитие ценностно-смысловой сферы личности, относятся возрастные особенности, индивидуально-психологические характеристики и особенности образовательной среды. Развитие ценностно-смысловой сферы личности происходит посредством интериоризации культурных ценностей и самореализации в творческой деятельности. Изменения в ценностной структуре человека происходят на протяжении всей его жизни, начиная с момента формирования иерархии ценностей в старшем подростковом и юношеском возрастах.

Роль ценностно-смысловой сферы личности учителя в его профессиональном развитии крайне высока. Развитие ценностно-смысловых образований оказывает влияние как на развитие личности в целом, так и на развитие профессионального самосознания педагога; личностные ценности и смыслы являются системообразующим фактором развития самооценки, в том числе и в педагогической сфере. В исследованиях некоторых учёных ценностно-смысловые характеристики личности рассматриваются как показатель осмысленности, а осознание человеком смысла своей профессиональной деятельности существенно влияет на эффективность его труда. Развитие ценностно-смысловой сферы выступает важнейшим критерием перехода человека на новый уровень своего развития, что без такого внимания к ценностно-смысловой сфере вообще невозможно понять, как формируется субъект труда и какую роль играет профессиональный труд в жизни человека. Процесс функционирования личностных смыслов и профессиональная деятельность взаимодетерминированы и в комплексе обуславливают целостный процесс личностного развития профессионала [5].

Формирование ценностно-смысловой сферы будущего педагога предусматривает создание такой системы морально-этического образования и воспитания, которая бы имела два уровня – внешний и внутренний. Внешний уровень должен состоять из совокупности учебных и воспитательных методик, которые способствуют максимальному привлечению будущего педагога к ознакомлению с проблематикой возникновения морали, ее сущности, структуры, специфики, и с нормативной профессиональной этикой. В свою очередь, внутренний

уровень предусматривает самостоятельное философское осмысление морального опыта всего человечества и, в этом контексте, собственной жизни, а также переживание и восприятие моральной компоненты профессиональной педагогической деятельности, формирование определенного типа моральных взаимоотношений со своими будущими воспитанниками [4].

Проанализировав природу и структуру ценностно-смысловой сферы будущего учителя, можно сделать вывод, что это целостное динамическое образование, проявляющееся в постановке, осознании и реализации жизненных целей и принципов, формируемое в процессе социализации, имеющее субъективный смысл восприятия и оценки действительности и самореализации личности. Полноценная и максимальная реализация ценностного потенциала будущего педагога может стать интегративным стержнем формирования высокого уровня его профессиональной педагогической культуры. При этом неотъемлемым элементом педагогической культуры станет стремление педагога достичь ценности самоактуализации и самореализации в повседневной жизни и в профессиональной деятельности, что согласовывается с ценностным содержанием идеального образа современного учителя.

Итак, ценностно-смысловая сфера личности педагога формируется в течение всей жизни. Наиболее интенсивное развитие и формирование идет в период вхождения в профессию, так как этот период является сензитивным для формирования профессионального мировоззрения. Именно в этот период времени человек строит жизненные и профессиональные планы, проводит ревизию своих возможностей, а также выбирает определенный стиль жизни, связывая его со своей будущей профессиональной сферой, так как профессиональная сфера ассоциируется в юношеском возрасте с определенными социальными возможностями и достижением значимых потребностей. Поэтому при обучении в педагогическом вузе особое внимание следует уделять обогащению ценностно-смысловой направленности личности студента.

Использованные источники:

1. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1977. – 304 с.
2. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. – М.: Смысл, 2003. – 487 с.
3. Митина Л.М. Личностное и профессиональное развитие человека в новых социально-экономических условиях // Вопросы психологии. – 2004. – № 4. – С. 28-38.
4. Пелех Ю.В., Матвийчук А.В. Особенности формирования ценностно-смысловой сферы личности будущего педагога // Вектор науки ТГУ. – 2010. – № 2. – С. 112-117.

5. Пряжников Н.В., Пряжникова Е.Ю. Психология труда и человеческого достоинства. – М.: Академия, 2001. – 480 с
6. Рубчевский К.В. Социализация, образование и ценностные ориентации // Образование и социализация личности в современном обществе: Материалы республиканской научно-практической конференции. – Красноярск: КГПУ, 1997. – С. 12-15.
7. Селезнёва И. П. Ориентация студентов педвуза на общечеловеческие этические ценности в сфере межкультурной коммуникации: автореф. дисс. ... канд. пед. наук. – Красноярск: КГПУ, 2000. – 124 с.
8. Соколов А.В., Щербакова. И.О. Ценностные ориентации постсоветского гуманитарного студенчества // Социс. – 2003. – № 1. – С. 115-123.
9. Терентьева Е.А. Ценностные ориентации студентов педагогического вуза // Студенческий научный форум: материалы междунар. науч. конф. – 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/304/5567> (дата обращения: 11.10.2014).

*Имамов М.М., д.э.н., к.ю.н.
управляющий*

*Отделение ПФР по Республике Татарстан
Российская Федерация, г. Казань*

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Масштабы теневой экономической деятельности в Российской Федерации в настоящее время сопоставимы с масштабами, фиксируемыми в странах Латинской Америки. Теневая экономика начинает характеризоваться фактически тем же набором механизмов, что и официальная: правила ценообразования, способы обеспечения соблюдения контрактов, набор профессий со своим кодексом поведения, свои механизмы инвестирования. Можно без преувеличения сказать, что ее размеры таковы, что в ней сформировалась своеобразная конкурентная среда. Сегодня имеются целые сектора экономической деятельности — от торговли автомобилями до шоу-бизнеса — фактически построенные на безналоговой модели (конечно же, с точки зрения официальных налогов), что негативно сказывается на налоговой составляющей доходной части консолидированного бюджета. Помимо недополучения государством налогов проблема заключается еще и в том, что «серые» доходы, полученные от подобного бизнеса, не инвестируются, а преимущественно тратятся на потребление. Таким образом, чрезмерная теневая активность становится препятствием на пути развития инвестиционной деятельности и в определенной степени «консервирует» сегодняшнее и без того нелегкое состояние экономики.

Понятие теневой экономики разрабатывается в обширном спектре литературных источников. Нелегальное производство товаров и услуг,

сокрытие доходов, оборот неучтенной наличности, легализация «грязных денег», коррупция и злоупотребление служебным положением – эти и другие проявления теневой деятельности являются, так называемой, неотъемлемой частью официальной экономики.

В криминологической и экономической литературе называются многочисленные признаки «теневой экономики», характеризующие это негативное социальное явление. Большинство ученых определяют теневую экономику как «встроенную» в официальную хозяйственную деятельность общества экономическую преступность, направленную на незаконное перераспределение доходов, на максимальное получение незаконной прибыли.

В настоящее время еще не существует единого, общепринятого понятия «теневой экономики», ни в праве, ни в науке оно до сих пор четко не сформулировано. Тем не менее, в научной литературе и на практике предпринимаются попытки выработать ряд критериев отнесения экономических явлений к теневой сфере. К ним чаще других относятся: осуществление экономической деятельности вне официального контроля (регламентации) с сокрытием, маскировкой ее значимых параметров от правоохранительных и контролирующих органов; получение экономической выгоды в форме незаконного присвоения экономических благ.

В общем случае, под теневой экономикой можно понимать социально-экономические отношения между отдельными гражданами, социальными группами по поводу производства, распределения, обмена и потребления товарно-материальных ценностей и услуг сокрытые или не наблюдаемые (объективно в физическом или правовом (отношения не опосредованные правом) смысле; преднамеренно или умышленно) от органов государственного управления по использованию государственной собственности в корыстных личных или групповых интересах.

Исходя из сформулированной сущности в содержание понятия «теневой экономики» следует включать такие ее, в своей основе, негативные компоненты, как: «криминальная экономика», «фиктивная экономика», «латентная экономика», а также - «неформальная экономика», «неофициальная экономика»; «подпольная экономика» и т.д., т.е. сектора экономики, в которых деятельность непосредственно связана с экономической преступностью и правонарушениями экономической направленности, при совершении которых их субъекты преследуют незаконные экономические интересы, в том числе интересы корыстные (коррупционные), либо стремятся причинить вред законным экономическим интересам государства, общества, хозяйствующим субъектам или частным лицам, например, в политических целях.

В науке теневая экономика, как объект исследований, получила специфическую, «отраслевую» интерпретацию. В целом теневая экономика воспринимается как альтернативная по отношению к официально

регистрируемой, находящаяся за пределами статистически учитываемых показателей развития и функционирования рынка. В основе такой позиции находится идея товарно-денежной составляющей любых экономических отношений. Вместе с тем, с экономико-юридических и криминологических позиций необходимо дифференцировать сферы товарно-денежных отношений, различающиеся по признакам «товара», находящегося в обороте. Например, Госкомстат России рекомендует рассматривать неучтенную экономику, как совокупность скрытой, неформальной и нелегальной. «Теневая экономика» не понимается в макроэкономической статистике как синоним криминальной, хотя некоторые виды незаконных, криминализированных действий или операций, если они подпадают под определение экономической деятельности, должны включаться в ее состав. Однако, в соответствии с положениями ст. 55 Конституции Российской Федерации, права могут быть ограничены только федеральным законом и только в той мере, в какой это необходимо. Несомненно, частным случаем ограничения прав будет являться ограничение свободы оборота отдельных предметов, когда это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, их нравственности, охраны природы и культурных ценностей, а также в целях защиты основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства (наркотические средства, психотропные, сильнодействующие, ядовитые, отравляющие, радиоактивные или взрывчатые вещества, оружие, взрывные устройства, огнестрельное оружие, боеприпасы, ядерное, химическое, биологическое и другие виды оружия массового поражения и т. д.). Товарно-денежный оборот указанных предметов осуществляется не свободно и регулируется специальными правилами, содержащимися в специальных нормативных актах [1].

С научной точки зрения, самостоятельную проблему представляет оценка масштабов теневой экономики. Следует признать, что единого подхода (механизма или методики) к определению количественных параметров данного явления не существует, что, в частности, является следствием отсутствия единых взглядов на сущность самой категории «теневая экономика». Чаще других в настоящее время применяется метод экспертных оценок, который, в силу невысокой достоверности и необязательности предъявления обоснований, не в полной мере может использоваться в качестве основы механизма оценки масштабов рассматриваемого экономико-социального феномена. Наиболее конструктивным решением представляется система специальных экономических исследований и соответствующих математических расчетов. К ним можно, в частности, отнести: балансовый метод (метод расхождений), который включает сравнение зарегистрированных доходов и расходов, альтернативные оценки макроэкономических показателей; метод товарных потоков; сравнение доходов, измеренных различными способами; метод,

использующий показатели занятости, скрытой заработной платы (именно этот прием используется Госкомстатом России); монетарные методы (анализ метода денежных операций, анализ спроса на наличные деньги) и др.

При оценке количественных параметров «теневой экономики» целесообразно применять обобщенные и систематизированные данные о результатах проверок, проводимых налоговыми и контролирующими органами; результаты выборочных исследований; результаты обобщения правоприменительной практики (уголовной и административной) по делам об экономических правонарушениях и т.д. Представляется, что разработка и апробация названных и иных подобных методов определения масштабов «теневой экономики» является прерогативой экономической и юридической наук, однако, результаты должны использоваться совместно в экономических и криминологических исследованиях, будучи дополненными результатами юридического статистического анализа, анкетирования, интервьюирования, моделирования, экспертных оценок и др.

Учитывая сложный, системный характер феномена «теневая экономика», исследования ее масштабов должны быть комплексными, поскольку односторонние методики, использующие, например, только экономико-математические оценки масштабов «теневой экономики» или сугубо криминологические, несут в себе реальную опасность искажения изучаемого многогранного явления, ошибочной интерпретации его детерминант и, как следствие, выбора неадекватных экономических, организационных и правовых мер противодействия. В криминологической литературе весьма распространены суждения, основывающиеся на посылке о том, что размер «теневой экономической» деятельности уже превышает уровень внутреннего валового продукта, объем нелегального розничного оборота товаров и услуг достигает 60% и т.д., при этом не приводится никаких расчетов, подтверждающих данные показатели. В таких случаях, фактически научные исследования подменяются «желтопрессной» публицистикой негативно-броского типа. Это же относится и к оценкам детерминант экономической преступности – сохраняется и тиражируется стереотипная оценка рыночной экономики как самостоятельного источника криминальной угрозы. При этом полностью игнорируется тот факт, что теневая экономика – это объективные общественные отношения, они обусловлены и соответствуют «данной ступени развития производительных сил общества, господствующего способа производства в обществе». При этом следует отметить, что являясь следствием или «продуктом» развития общества, в основе которого лежит производство, теневая экономика в определенной мере получила признаки обособленности, делающие ее условно самостоятельной сферой, при этом она безусловно оказывает обратное, зачастую негативное воздействие на свою основу – производство, что фактически является следствием всеобъемлющей диалектической взаимосвязи объективных явлений. Теневая экономика является элементом

любой экономики и используется человеком, обществом для создания и развития системы жизнеобеспечения, воспроизведения жизни людей, поддержания и улучшения условий существования, удовлетворения потребностей или, иными словами, теневая экономика это элемент системы общественного производства, осуществляющий собственно производство, распределение, обмен и потребление необходимых, в широком смысле слова, обществу материальных благ, включая продукты и услуги. Но этот элемент существует и имеет собственное движение вне и без государственного контроля, в том числе, помимо имеющихся запретов на существование отдельных его составляющих.

Основным стимулом для возникновения и развития теневой экономики является стремление стоящих за ней субъектов получить дополнительную прибыль или доходы, не учитываемые в официальной статистике и главное не облагаемые налогом. В силу указанных причин теневая экономика является, как правило, высокодоходной, или относительно высокодоходной, дающей определенные, в том числе, и конкурентные преимущества ее участникам перед другими субъектами экономической деятельности, и ее в силу своей ненаблюдаемости для органов государственного управления, такие отношения отличаются высокой степенью криминализации, и главное, они существуют и развиваются в тесной взаимосвязи с коррупцией во власти. Коррупцированная составляющая теневой экономики «носит высоко организованный характер» [2, с.102-120].

В целом можно отметить, что рост преступности объективно связан с переходом к рынку и ускоряется или замедляется в той мере, в какой экономическая и политическая свобода облегчают совершение преступлений.

На современном этапе движения теневого сектора экономики можно выделить ряд сформировавшихся, значительных по своим масштабам криминализированных сфер теневой деятельности.

Одной из таких наиболее опасных сфер теневой экономики, оказывающих негативное влияние на эффективность реализации приоритетных национальных проектов, - это государственное производство и управление бюджетными средствами, практически полностью освобожденное от контроля со стороны общества политической силой государства.

При этом коррупцию как теневое явление можно разделить на ряд областей, каждая последующая из которых входит, образуя своего рода цепь, в состав предыдущей и является результатом ее функционирования и развития.

Одну цепь образует кадровая коррупция, которая основана на взаимосвязи двух субъектов – лица, обладающего правом назначения на должность либо возможностью оказать влияния на результаты выборов, и лица, заинтересованного в получении этой должности. Среди основных

отрицательных последствий кадровой коррупции – некомпетентность чиновников, неэффективность работы, снижение авторитета государственной власти. Имеется ряд общих проблем и вариантов их решений для всех видов кадровой коррупции. Однако существуют специфичные проблемы, наличие которых обуславливает необходимость отдельного анализа кадровой коррупции в различных отраслях власти: исполнительной (система назначений на должность), представительной (система выборов) и судебной. Отдельные исследователи выделяют еще одну составляющую власти, так называемую, контрольную [3, с. 99-109].

Анализ проблем кадровой коррупции в исполнительной власти связан, прежде всего, с выявлением наиболее коррупционно привлекательных должностей, связанных, в первую очередь, с экономической деятельностью и перераспределением финансовых потоков (это все распорядители бюджетов и их помощники, лица, которые формируют предложения по финансам (от завхоза до ответственного по НИОКР), лица, которые осуществляют контроль финансовых потоков. Другую коррупционно опасную группу государственных служащих образуют лица, обладающие контрольно-надзорными и разрешительными полномочиями, включая лицензирование и иные виды разрешений. К потенциально коррупционной относится также работа по аттестации персонала, а также кадровая работа. Еще одна группа – это управление имуществом, оказание государственных услуг. К потенциально коррупционным так же относятся любые должности правоохранительных органов, в полномочия которых входит возможности возбудить уголовное дело. При этом необходимо отметить, что вышеприведенный перечень не является исчерпывающим, а лишь демонстрирует коррупциогенную составляющую государственной службы.

Одной из наиболее привлекательных отраслей, с точки зрения коррупциогенности, по оценкам экспертов, является судебная система. Здесь коррупционной привлекательностью обладает практически любая должность, различны лишь объем полномочий и, соответственно, масштабы коррупциогенности. Коррупции в судебной системе во многом способствует, в частности, несовершенство института назначения судей и отсутствие действенного контроля за механизмом их назначения.

Другую цепь образует, так называемая, экономическая коррупция торговля коррупционными услугами, в рамках которой основная доля злоупотреблений связана с использованием полномочий в области контроля и распределения финансовых потоков. Подобный вид коррупции называют также «коррупционными услугами» в широком смысле [4, с. 34-53]. В этой цепочке происходит своеобразная «продажа» властного ресурса либо использование властного ресурса в целях освоения иных государственных ресурсов. Рассматриваемый вид коррупции приводит к подрыву конкуренции, к затормаживанию дальнейшего развития рыночных

отношений, к возрастанию издержек бизнеса, к снижению инвестиционных рейтингов и т.п.

Следующую цепь коррупционных отношений образуют связка «бизнес – власть», которая отличается от остальных тем, что в ней лишь один субъект, который является носителем как коррупционного интереса, так и соответствующих властных полномочий. Такая связь основывается на конфликте интересов: личных и государственных. Сращивание бизнеса и власти также можно рассматривать и как особую форму экономической коррупции, но в связи с тем, что существует достаточное количество отличий в субъектном составе, в интересе или умысле и, главным образом, в способах противодействия, то этот вид целесообразно выделять в отдельный блок.

Относительно самостоятельную область коррупционных отношений в силу своей специфики- ненаблюдаемости образует теневая экономика. Теневая экономика и коррупция неотделимы. Между этими двумя явлениями объективно существуют неразрывные двусторонние связи: коррупция является своеобразной системой обеспечения безопасности и устойчивости функционирования теневого сектора экономики; в свою очередь, теневой сектор экономики находится вне поля правовой защиты и является благодатной почвой для разрастания коррупции. Теневая экономика является питательной средой для коррупционной деятельности, являясь ее финансово-экономической основой и создавая при этом спрос на данный вид услуг. Кроме того, коррупционные отношения, в силу своей латентной сущности сами по себе являются частью теневой экономики. С другой стороны, фактор наличия коррумпированных чиновников и так называемых «административных барьеров» заставляет бизнес уходить в тень. В связи с этим, противодействие коррупции не будет продуктивным без органической взаимосвязи с противодействием теневой экономике.

В общем случае в сфере противодействия криминальным отношениям, образующим связку «коррупция – теневая экономика» можно выделить две основные проблемы, требующие безотлагательного принятия мер на государственном уровне.

Первая проблема связана с уже упоминавшимися так называемыми «коррупционными услугами» в широком смысле, то есть, когда предмет коррупционной деятельности совпадает с предметом теневой экономической деятельности, а материальный эффект от коррупционной деятельности – является частью теневого дохода. Вторая проблема связана с коррупцией в области макроэкономических финансовых решений государства, стимулирующих и предполагающих развитие теневой экономики. Речь идет о денежной, финансовой и налоговой политике государства, которая ведет к масштабному уклонению от налогов, об неоправданных административных барьерах, заставляющих бизнес уходить в тень. Отсутствие сбалансированной денежно-кредитной политики ведет к росту наличного

денежного оборота, как основы теневой экономической деятельности и снижению потенциала безналичных расчетов.

В условиях, когда в стране практически значительная часть трудоспособного населения участвует в тех или иных формах коррупции и в теневом секторе экономики, одним из основных методов борьбы с рассматриваемыми негативными явлениями может стать повышение наблюдаемости экономических процессов, в первую очередь - повышение наблюдаемости денежных потоков как основы функционирования теневой экономики.

Как уже отмечалось, теневая экономическая деятельность в различных отраслях и сферах хозяйственной деятельности является не одинаковой как по сущности, так и по масштабности. По оценкам экспертов, теневой сектор наиболее всего распространен в пищевой, торговой отраслях и в сфере услуг. Так, по оценкам Федеральной службы государственной статистики, в строительстве на теневой сектор приходится около 8% деятельности, в торговле этот показатель превышает 63%.

На основе результатов экономико-правового анализ теневой деятельности можно выделить следующие наиболее криминогенные элементы экономики:

- сфера потребительского рынка - контролируется криминальными структурами, устанавливающими монопольные цены и взимающими «дань» как в виде доли от участия в капитале, так и в виде прямых платежей за право осуществлять торговую деятельность;

- сфера внешнеэкономической деятельности - эффективное средство незаконного экспорта капиталов как таковых, а также финансовых средств через криминализированную систему экспорта энергетических и сырьевых ресурсов;

- финансово-кредитная сфера — материальная основа теневых процессов во всех звеньях экономической системы, криминализация которой является серьезной угрозой для общества;

- сфера отношений собственности — криминально притягательна в топливно-энергетическом и агропромышленном комплексах, рынке недвижимости и др.

На основе результатов анализа оперативной обстановки в сфере экономики можно выделить следующие доминирующие тенденции развития российской «теневой экономики»: криминализация теневых экономических отношений; возрастание влияния на теневую экономику организованной формы преступности.

В настоящее время «теневая экономика» является составным элементом всей хозяйственной системы России и характеризуется такими чертами, как распространение скрытой занятости, уход от налогов, «бегство» капитала за рубеж, ведение «черной» бухгалтерии, челночная и бартерная торговля, коррупция. Основными тенденциями развития теневой и

криминальной экономик, требующих особого контроля и воздействия со стороны правоохранительных органов, являются следующие.

Следует отметить, что последствия подпольной теневой работы являются также социально опасными, прежде всего, для самих работников. Это связано с отсутствием гарантий, касающихся занятости, оплаты труда и социального страхования и обслуживания. Тем не менее, есть высказывания о том, что ликвидация такого «теневого» сектора сделает жизнь простых россиян невыносимой.

Базовым институтом теневой экономики, включая криминальную, является нелегальный рынок, представляющий собой совокупность отношений, осуществляющихся с нарушением действующих правовых норм и сводящих вместе покупателей и продавцов теневых товаров и услуг.

Среди причин возникновения и развития нелегальных рынков – наличие правового запрета на свободное обращение товаров, реализацию услуг, выполнение работ (наркотические средства, отмывание преступно полученных доходов); наличие установленных законодательством барьеров для доступа на рынок (государственная монополия, лицензирование, возрастные ограничения для малолетних на рынке труда, авторские права, защита интеллектуальной собственности патент, товарный знак); государственное регулирование цен (установление максимальных цен, ограничение рентабельности, установление фиксированного валютного курса на уровне ниже равновесного); высокий уровень налогообложения и других издержек; недостаточная жесткость государственного контроля; неспособность государства реализовывать правовой запрет либо регулирующие предписания.

Таким образом, на сегодняшний день остро стоит проблема противодействия теневой деятельности. Так в настоящее время к существующему уголовно-правовому механизму противодействия теневому сектору можно отнести такие нормы Уголовного кодекса Российской Федерации, как «незаконное предпринимательство» (ст. 171), «незаконная банковская деятельности» (ст. 172), «лжепредпринимательство» (ст. 173), «невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте» (ст. 193), «уклонение гражданина от уплаты налога» (ст. 198), «уклонение от уплаты налога с организаций» (ст. 199). Среди указанных видов преступлений наибольшей опасностью обладают составы, связанные с уклонением от уплаты налогов и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. Количество таких преступлений возросло с 2,2 тыс. в 1998 г. до 13,5 тыс. в 2009 г. Однако, данные цифры далеко не в полной мере отражают масштабы преступной деятельности в налоговой сфере по причине их исключительно высокой латентности. По экспертным оценкам и мнению ряда ученых-криминологов, 9 из 10 налоговых преступников уходят от ответственности.

В действительности, все выше сказанное позволяет утверждать, что на сегодняшний день в России теневая, в том числе криминальная, деятельность имеет глубокие социально-экономические корни, характеризуется высокой латентностью, осуществляется, в большинстве случаев, при непосредственном участии и под контролем организованной преступности. Теневая экономика стала проблемой не только для правоохранительных органов, но и всего государства в целом. В связи с этим, уже давно назрела необходимость в разработке комплекса мер, позволяющего эффективно противодействовать дальнейшему развитию теневого сектора экономики и позволяющего добиться его сокращения до приемлемых масштабов.

При разработке комплекса мер противодействия теневой экономике, первостепенной задачей наряду с мерами, направленными на изменение общих условий хозяйствования, совершенствование законодательства, устранение правовых пробелов, образующих искусственные барьеры для ведения предпринимательской деятельности, представляется целесообразным осуществление комплекса мероприятий, направленных на повышение наблюдаемости экономических процессов, в том числе теневых экономических процессов. Необходимым условием обеспечения наблюдаемости экономических процессов представляется принятие на государственном уровне денежно-кредитной политики, направленной на снижение доли наличного денежного обращения, поскольку в силу своей природы именно наличные деньги являются идеальным инструментом для совершения теневых экономических операций. Фактическое отсутствие в настоящее время хоть сколько-нибудь эффективных экономико-правовых инструментов, направленных на ограничение наличного денежного обращения и проведения расчетно-платежных операций с использованием наличности, обеспечивает бесперебойное и устойчивое функционирование теневого сектора экономики, более того - происходит ее дальнейшее развитие, повышение эффективности и рост многообразия теневых процессов.

Использованные источники:

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура, традиции изучения // Общество и экономика. – 2003. – №11.
2. Глинкина С.П. К вопросу о выборе стратегии экономических реформ и характере российской коррупции // Коррупция: политические, экономические, организационные и правовые проблемы. Сборник материалов международной научно-практической конференции (г. Москва, 9-10 сентября 1999 г.). – М.: Юрист, 2001.
3. Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // Экономическая социология. - 2003. – Т. 4. - № 5.
4. Попов В.В. Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России. <http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-2/n4-08.html>.

*Иминова Р.С.
студент 4к.1гр.
финансово-экономический факультет
Гаджимурадова Л.А.
руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы»*

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

ИННОВАЦИИ В ТУРИЗМЕ – КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Инновация – это внедрение, введение достижений науки, передового опыта в областях управления, организации труда, технологий. Туризм – одна из важных отраслей экономики любой страны. Во многих государствах он входит в число основных источников дохода. Сфера туризма влияет на любой континент, государство или город, поскольку туризм является межотраслевой сферой экономики, которая охватывает не только средства размещения, но и транспорт, связь и многое другое. При условии успешного развития, туризм приносит определенные преимущества, с которыми связано его значение для экономик разных стран и для нашей республики в частности.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Дагестана до 2025 года» туристско-рекреационный комплекс является одним из перспективных и приоритетных направлений развития экономики республики, представляющий собой многоотраслевой комплекс, в котором отражаются интересы субъектов хозяйствования. Повышение уровня социально-экономического развития любого региона во многом зависит от использования потенциала в возможности оказания туристических услуг. Кроме того, усовершенствование или создание новых материалов, оборудования, технологических процессов, продуктов, услуг и методов, коренным образом изменяет и существенно улучшает эффективность не только сферы туризма, но и экономики в целом. Анализируя современное состояние туризма в нашей республике можно сказать, что это направление развивалось не так активно как поездки наших граждан за границу. Об этом свидетельствуют и статистические данные прибытия иностранных туристов в нашу республику. Основными причинами являются – низкий уровень бюджетных расходов на отрасль, галопирующий рост цен на туристские услуги, отсутствие единых стандартов, технологий и правил, недоступность для туристов многих уникальных туристских ресурсов из-за отсутствия необходимой туристской инфраструктуры и др.

Успешное развитие той или иной сферы экономики во многом зависит от периодически происходящих инновационных процессов, которые

затрагивают не только область науки и технико-технологической сферы, но и тесно связаны с экономическими и социальными преобразованиями.[1]

Инновации в туризме – это разработка, создание новых туристических маршрутов, проектов и т. д., внедрение которых позволит повысить занятость населения, обеспечить рост его доходов. Изучение тенденций и закономерностей комплексного освоения инноваций, планирование положительных результатов и управление ими - сложная методологическая проблема в сфере туризма, связанная, прежде всего с классификацией нововведений. В качестве значимых для определения сути инноваций в туризме существуют определенные классификационные признаки.

Основу инновационной деятельности во всех секторах экономики составляет реализация достижений научно-технического прогресса. Сказанное в полной мере относится и к сфере социально-культурного сервиса и туризма. Научно-техническая революция не только стала материальной основой формирования массового туризма. Она оказала огромное влияние на инновационную деятельность в социально-культурный сервис и туризм через высокие технологии, к числу которых относятся новые материалы, микропроцессорная техника, средства информации и связи, биотехнологии.

Появление полимерных, композитных и других новых материалов привело к появлению новых видов одежды и обуви, нового спортивного и иного снаряжения, новой тары и упаковки и т.д. Новые материалы стали материальной основой экстремального туризма, способствовали развитию водного, горного и ряда других видов туризма.

Таким образом, инновационная деятельность в сфере туризма направлена на создание нового или изменение существующего продукта, на совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг, освоение новых рынков, внедрение передовых информационных и телекоммуникационных технологий и современных форм организационно-управленческой деятельности.

На практику нового туризма влияют такие факторы, как демографические изменения (старение населения), стиль жизни, характер работы, частота и продолжительность отпусков. Люди стремятся к новым и нестандартным путешествиям. Их растущая осведомленность, новые потребности стимулируют туристский бизнес, побуждают к инновациям и нововведениям. Большинство инновационных туристских продуктов имеют свои ниши на рыночном пространстве (например, экологический, приключенческий, экстремальный туризм). Устойчиво популярен и культурно-познавательный туризм, в котором появились инновационные продукты.[2]

Внедрение новых технологий в туризм помогает повысить доходы от инвестиций. Для развития туризма в Дагестане есть все условия. Республика Дагестан является одним из наиболее привлекательных, колоритных и

самобытных регионов России. Испокон веков Дагестан притягивал к себе бесчисленное количество путешественников, художников, поэтов и писателей.

Неповторимы и уникальны культура и искусство народов нашей республики. Здесь каждый народ сохранил свои давние традиции, фольклор, народные промыслы и этнолингвистический облик. Самая главная ценность Дагестана – его жители, их кавказское радушие и гостеприимство. Дагестан заинтересовывает туристов песчаными пляжами Каспийского моря, горнолыжными курортами и уникальными особенностями культуры разных народностей, населяющих территории этой республики Северного Кавказа.

Туристские маршруты к историческим поселениям, сохранившим до сих пор объекты культурного наследия, представляют большую историческую, культурную и научную ценность и вызывают огромный интерес у туристов и отдыхающих. В Дагестане более шести тысяч памятников истории, наиболее значительным из которых является архитектурный комплекс цитадель Нарын-кала, VI век, древняя часть и крепостные сооружения города Дербента, включенные в Список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО. Туризм - это настоящий катализатор социально-экономического развития. Однако в республике, в силу хронической недооценки существующего потенциала, не уделяется должного внимания этой сфере, что приводит к застою в развитии туристической индустрии. Необходимо достаточно хорошо оснастить турфирмы, чтобы получать полную отдачу, в том числе и в будущем, от технических нововведений, которые повлияют на процессы разработки и продвижения услуг, использовать современные аналитические методы и подходы к решению проблем, которые помогут уменьшить затраты и увеличить производительность труда.

Таким образом, в регионе есть уникальная возможность создать необходимые условия для становления туризма как высокодоходной отрасли экономики, потенциал которой в республике сильно недоиспользован. Появление нового продукта на рынке туристических услуг будет способствовать разработке других, более совершенных проектов, давать возможность их финансировать. Инновации в туризме требуют больших материальных, финансовых затрат. Поэтому необходима поддержка государства.

Ключевым механизмом государственного регулирования и поддержки развития туризма являются республиканские и разработанные на их основе муниципальные целевые программы развития туризма. Успешная реализация мероприятий региональных целевых программ в рассматриваемой сфере позволит обеспечить опережающую по сравнению с другими отраслями динамику развития туризма, конкурентоспособность турпродуктов республики на внешних рынках.[3]

Эффективное решение существующих проблем позволит создать новую модель роста туризма, в центре которой будет совершенствование материально-технической базы и внедрения в сферу туризма новой техники и технологий, обеспечивая тем самым эффективную рекламу турпродукта, транспортную доступность туристических центров и создание высококвалифицированного персонала, способного предложить качественное обслуживание туриста.

Прежде всего, внедряя достижения научно-технического прогресса и передовой практики, инновационных нововведений в развитие сферы туризма, можно будет создать новые концепции туризма, туристских услуг, и реализовать их в новых форматах обслуживания. Формирование новых подходов и внедрение инноваций развития и регулирования сферы туризма, позволит создать адекватную туристскую индустрию с хорошо развитой материально-технической базой

Использованные источники:

1. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н. И. Иванова. - М.: Наука, 2013.
2. Каурова А.Д. Организация сферы туризма: учеб. пособие. - СПб.: Герда, 2012.
3. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма. – М.: Кнорус, 2009.

*Иминова Р.С.
студент 4 курса
Татарханова А.З.
студент 4 курса
Алиева Н.У.
научный руководитель*

*Финансово-экономический факультет
Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ФАКТОРИНГ: КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

В современных условиях ведения бизнеса компании-поставщики часто вынуждены предоставлять покупателям отсрочку платежа. В зависимости от степени ликвидности продаваемого товара, средний срок отсрочки колеблется в пределах 20-45 дней. Преимущества товарного кредита для покупателя очевидны: нет необходимости выводить из оборота значительные денежные средства, как в случае предоплаты или оплаты по факту; покупатель может планировать график погашения задолженности, а также свести к минимуму риск получения некачественного товара.

Наиболее эффективное управление дебиторской задолженностью возможно при наличии независимого контроля, например, со стороны факторинговой компании. В рамках факторингового обслуживания банк-фактор проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию

покупателей, контролирует своевременность оплаты поставок дебиторами, управляет рисками по поставкам с отсрочкой платежа, помогает поставщику грамотно строить лимитную и тарифную политику.

Основная задача факторинга - обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

Схема факторинга выглядит следующим образом:



1. Поставка товара на условиях отсрочки платежа.
2. Уступка права требования долга по поставке Банку (или Фактору).
3. Финансирование (до 90% от суммы поставленного товара) сразу после поставки.

4. Оплата за поставленный товар.

5. Выплата остатка средств по поставке за минусом комиссии Фактора.

Финансирование осуществляется в день предоставления накладной на отгруженную партию товара. Размер досрочного платежа составляет до 90% от суммы поставки. Остаток средств (от 10%) за вычетом комиссии Фактора возвращается сразу после оплаты поставки покупателем.

Таким образом, поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Зачастую факторинг сравнивают с банковским кредитом, хотя данные финансовые продукты направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Так, досрочные платежи, получаемые в рамках факторингового обслуживания, компании, как правило, используют для финансирования текущей деятельности, а кредитные ресурсы – в качестве инвестиционных или инновационных средств.

Факторинг имеет свои преимущества перед кредитом. При факторинговом обслуживании не требуется залоговое обеспечение и оформление множества документов. Необходимо лишь уведомить покупателей об изменении реквизитов для оплаты поставок. Возвратность кредита в полном объеме заложена в его сути, что требует от поставщика аккумулирования и вывода из оборота соответствующего объема денежных средств. Факторинг же подразумевает возврат средств покупателями. Сумма кредита определяется сразу, размер же финансирования при факторинге не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента. Кроме того, погашение кредита не гарантирует получение нового, а факторинговое обслуживание носит систематичный характер.

Таблица 1

Сравнение банковских продуктов

Факторинг	Кредит
Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента	Кредит возвращается Банку заемщиком
Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 90 календарных дней)	Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до 1 года
Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара	Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день
При факторинге переход компании на расчетно-кассовое обслуживание в Банк не требуется	Кредит предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в Банк
Для факторингового финансирования никакого обеспечения не требуется	Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа
Размер фактического финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента	Кредит выдается на заранее обусловленную сумму
Факторинговое финансирование погашается в день фактической оплаты дебитором поставленного товара	Кредит погашается в заранее обусловленный день
Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры	Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов.

В рамках факторинга, наряду с финансированием, Банк осуществляет управление дебиторской задолженностью поставщика, освобождая последнего от массы аналитической и практической работы. Получая от банка исчерпывающую информацию, достаточную для принятия квалифицированных управленческих решений, сотрудники компании-поставщика могут сконцентрировать свои усилия на развитии производства, сбыта, изучении рынков, решении хозяйственных, организационных и других вопросов.

Использование факторинга позволяет компаниям:

- Повысить ликвидность дебиторской задолженности;
- Ликвидировать кассовые разрывы;
- Застраховать риски, связанные с предоставлением отсрочки платежа покупателям;
- Развить отношения с существующими покупателями и привлечь новых;
- Расширить свою долю на рынке.

Таблица 2

Преимущества факторинга

Для поставщика	Для покупателя
1. Дополнительное беззалоговое финансирование	1. Более выгодные условия оплаты, что
2. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	не требует отвлечения значительных денежных средств из оборота как в
3. Уменьшение потерь в случае задержки платежей со стороны покупателя	случае предоплаты или оплаты по факту;
4. Упрощение планирования денежного оборота;	2. Планирование графика погашения задолженности;
5. Увеличение товарооборота	3. Увеличение покупательной способности.
6. Усиление контроля за оплатой текущей задолженности	
7. Возможность предложения покупателям эластичных сроков оплаты	
8. Своевременная уплата налогов и контрактов поставщиков за счет наличия в необходимом объеме оборотных средств.	

Оценка эффективности использования факторинга в деятельности компаний показывает все преимущества этого финансового инструмента. Достаточно проанализировать рост объема продаж товаров при условии практически неограниченного финансирования и организационного обеспечения. Безусловно, комиссия банка за факторинг сокращает размер выручки с каждой конкретной поставки, но рост количества отгрузок значительно увеличивает итоговый объем выручки, а соответственно положительным образом влияет на абсолютные и относительные показатели деятельности компании.

На сегодняшний день факторинг весьма успешно используется в работе поставщиков продуктов питания, парфюмерно-косметической, алкогольной продукции, канцелярских товаров, товаров народного потребления, медикаментов, бытовой химии и др. Все эти отрасли объединяет высокая ликвидность продаваемых товаров, поскольку спрос на них постоянен и высок. Однако следует отметить, что факторинг может быть применен в любых отраслях, где практикуется отсрочка платежа, безналичный расчет и существуют постоянные торговые связи.

*Иминова Р.С.
студент 4к.
Татарханова А.З.
студент 4к.
Финансово-экономический факультет
Вагабова Д.С.
научный руководитель
Дагестанский Государственный Университет Народного
Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

Аннотация - В данной статье рассматриваются наиболее актуальные проблемы финансового контроля в РФ.

Ключевые слова: контроль, государство, финансы, экономика.

В современном государстве реализация экономической политики осуществляется с помощью финансово-кредитных рычагов. По нашему мнению, финансовый контроль является одним из наиважнейших средств управления финансовой системы государства - реализацией функции государственного контроля. Сам же «государственный контроль как один из общих и обязательных элементов государственного управления реализуется в различных направлениях, но от имени и в интересах государства». Вполне естественно, что финансовый и государственный контроль соотносятся между собой как часть и целое.

С другой стороны, в качестве наиважнейшего элемента экономической безопасности страны и ее суверенитета рассматривается финансовая безопасность, «которая является основным условием способности государства осуществлять самостоятельную финансово - экономическую политику в соответствии со своими национальными интересами. Сущность финансовой безопасности государства в целом можно определить как состояние экономики, при котором обеспечивается формирование положительных финансовых потоков государства в объемах, необходимых для выполнения его задач и функций». Вполне естественно, что финансовый контроль необходимо рассматривать как одно из важнейших средств обеспечения финансовой безопасности. Таким образом, государственный финансовый контроль рассматривается и как механизм и средство «защиты от угроз экономической безопасности, так как финансово-кредитная система страны может работать эффективно при жестком, комплексном, регулярном и действенном контроле». В науке финансового права было выработано достаточно много определений финансового контроля.

По нашему мнению наиболее удачно определение, разработанное В.В. Бурцевым.

Так вот, согласно нему «под финансовым контролем следует понимать осуществляемую с использованием специфических организационных форм и

методов деятельности государственных органов, а в ряде случаев и негосударственных органов, наделенных законом соответствующими полномочиями в целях установления законности и достоверности финансовых операций, объективной оценки экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности и выявления резервов ее повышения, увеличения доходных поступлений в бюджет и сохранности государственной собственности».

Отметим тот факт, что Советский Союз располагал достаточно развитой системой органов финансового контроля, которая в условиях административно-командной экономической системы определенно справлялась с поставленными перед ней задачами, то есть была эффективной. Однако вопрос в том, что с переводом экономики на рыночные рельсы, сохранение в неизменном виде системы финансового контроля было совершенно не возможно. Наиболее четко необходимость создания работоспособной и сбалансированной системы органов финансового контроля для отечественных законодателей стала очевидна к 1996 году.

К настоящему времени Россия обладает вполне устойчивой, работоспособной и действенной системой финансового контроля.

Согласно классификации, предложенной Н.И. Химичевой, в настоящий момент таковой контроль осуществляется силами представительных органов государственной власти и местного самоуправления, аппарата Президента РФ, исполнительных органов власти общей компетенции, финансово-кредитных органов. Имеет место быть как ведомственный, так и внутрихозяйственный, общественный и аудиторский финансовый контроль. По нашему мнению в рамках настоящей статьи нет возможности всесторонне рассматривать вопрос правового статуса, полномочий и компетенции действующих органов финансового контроля - он неоднократно поднимался совершенно разными учеными правоведами, как в небольших научных публикациях, так и в серьезных монографических исследованиях. Для нас же важен вопрос, насколько эффективна ныне действующая система финансового контроля.

Средства массовой информации достаточно регулярно предоставляют информацию, свидетельствующую о непрерывной деятельности и работе различных органов и институтов финансового контроля. Например, нецелевое использование бюджетных средств в объеме 6,4 млн. руб. установило Управление финансового контроля Иркутской области в результате проверок, проведенных в 2013 году. Или, нецелевое использование 21 миллионов рублей бюджетных средств администрацией Добрянского района в 2010-2012 годах вскрыла совместная проверка отдела контроля и Главного управления финансов Пермского края. Таким образом, с одной стороны система финансового контроля в России работает, а ее деятельность приносит результаты. С другой стороны, рядом авторов

отмечается, что «практика свидетельствует, в настоящее время в Российской Федерации функционирует конгломерат разрозненных звеньев финансового контроля, в том числе и на высшем уровне, слабо взаимодействующих между собой. В научном смысле - это не назовешь системой. Случается, что один и тот же экономический субъект последовательно подвергается проверке со стороны нескольких контрольных органов». Более того, если проанализировать точки зрения различных авторов-правоведов на само понятие финансового контроля, становится ясно, что в правовой науке так и не выработано единого подхода к данному понятию. В продолжение этого, отмечается тот факт, что «государственный финансовый контроль в сфере противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем находится на сегодняшний день внеудовлетворительном состоянии, поскольку, несмотря на весь положительный опыт, имеющийся в сфере борьбы с вышеуказанным деянием, данная деятельность (прежде всего правоохранительных органов), не доводится до логического конца». Другой существенный недостаток действующего законодательства заключается в том, что недостаточно хорошо разработан «институт ответственности за финансовые правонарушения. Из 18 составов преступлений, предусмотренных Бюджетным кодексом, в Кодексе административных нарушений устанавливается ответственность лишь по трем составам».

Исходя из сказанного выше, абсолютно правильным кажется вывод А.В. Полищука, что, «идеология, методология, организация и практика государственного финансового контроля» до сих пор «находятся в эволюционно-модернизационном процессе, поиске решений, отвечающих реалиям настоящего этапа реформационного процесса в России. Важность проблемы обусловила активизацию теоретико-методологических исследований и разработок в области развития системы государственного финансового контроля».

Использованные источники:

- 1.Алексеев В.Б. Финансовое право Российской. - М.: Волтерс Клувер, 2013.
- 2.Артемов Н.М., Ашмарина Е.М. Финансовое право. Вопросы и ответы. - М.: Юриспруденция, 2012.
- 3.Горбунова О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг в современной России. М., 2013. С. 22.

*Имихаева Д.И.
студент 2 курса 1 гр.
«Бухгалтерский учет и аудит»*

*Алиева З.Б., к.э.н.
руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, ИХ ОПЕРАЦИИ И УСЛУГИ

Банки - одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитие их деятельности - необходимое условие реального создания рыночного механизма. Процесс экономических преобразований начался с реформирования банковской системы. Эта сфера динамично развивается и сегодня.

Коммерческий банк — негосударственное кредитное учреждение, осуществляющее банковские операции для юридических и физических лиц (расчётные, платёжные операции, привлечение вкладов, предоставление ссуд, а также операции на рынке ценных бумаг и посреднические операции).

Процентные ставки по выданным кредитам выше процентных ставок по вкладам. Разница между этими показателями является банковской прибылью — маржой. Эпитет «коммерческий» в отношении банка условен, потому что означает, что главной целью деятельности организации является получение прибыли. В то же время встречаются банки, специализирующиеся более глубоко на отдельных банковских услугах.

Функции и операции коммерческих банков

Деятельность универсальных коммерческих банков определяют три основные функции:

- аккумуляция и мобилизация временно свободных денежных средств;
- предоставление кредита;
- посредничество в осуществлении платежей и расчетов.

Функция аккумуляции и мобилизации временно свободных денежных средств является одной из старейших функций банков. Коммерческим банкам принадлежит ведущая роль в привлечении свободных денежных средств всех экономических агентов — населения, предприятий и государства и превращения их в капитал с целью получения прибыли. Первоначально коммерческие банки в своей деятельности использовали только собственные денежные средства, но впоследствии стало ясно, что этих средств недостаточно и необходимы чужие, заемные средства, что и предопределило роль банка как посредника в перераспределении денежных средств. В дальнейшем банки стали изыскивать возможности для расширения каналов привлечения денежных средств путем открытия

различных вкладов и счетов, заинтересовывая владельцев денежных средств выплатой соответствующих процентов. В результате доля привлекаемых средств по отношению к собственным неизмеримо выросла и составила до 80% всего капитала банка. Выполняя функцию привлечения денежных средств, банки выступают в качестве заемщиков. Аккумулируя значительные денежные средства, банки, как уже отмечалось, не хранят у себя деньги, а превращают их в капитал путем вложения в экономику, предоставляя кредиты и приобретая ценные бумаги.

Выполняя функцию предоставления кредита, коммерческий банк выступает посредником между субъектами, имеющими свободные денежные средства, и субъектами, в них нуждающимися. В экономике часто наблюдается ситуация, когда денежные средства находятся у одних, в то время как реальная необходимость в них возникает у других. Такое соотношение теоретически можно реализовать с помощью предоставления первыми субъектами средств в кредит, но практически очень трудно из всей массы экономических субъектов найти именно того, у кого денежные средства имеются в необходимом количестве и на необходимый срок. Поэтому этим и занимается коммерческий банк как посредник в кредите, он, аккумулируя денежные средства (первая функция), имеет возможность предоставлять эти ресурсы нуждающимся в нужном количестве и на необходимый срок. Таким образом осуществляется кредитование предприятий, промышленности, государства и населения. Выполнение этой функции способствует расширению производства, финансированию промышленности, созданию запасов, увеличению потребительского спроса, расширению финансовой деятельности правительства.

Посредничество в осуществлении платежей и расчетов — следующая функция коммерческого банка. Коммерческие банки обеспечивают функционирование платежной системы, осуществляя перевод денежных средств. О высокой эффективности использования платежных средств свидетельствует постепенное сокращение наличного денежного оборота и увеличение доли безналичных расчетов. В зарубежных странах на безналичные расчеты приходится свыше 90% всех расчетов, в России — около 64%. В целях реализации этой функции коммерческие банки открывают счета для своих клиентов, осуществляют перевод денежных средств. Значительное место в переводных операциях занимают средства, которые находятся во вкладах до востребования, причем они используются все эффективнее, улучшается технология расчетов, стремление деловой клиентуры лучше использовать свои средства. Коммерческие банки проводят клиринговые зачеты, используя для этого клиринговые системы крупных банков, имеющих большое количество филиалов и отделений. Развивается система электронных расчетов — электронные деньги. Централизация платежей в банках способствует уменьшению издержек

обращения. Коммерческие банки осуществляют также международные расчеты.

Таким образом, банк — это прежде всего коммерческое предприятие, в основе которого лежит получение прибыли, а реализация функций происходит в результате осуществления пассивных и активных операций.

Операции коммерческих банков

В условиях рыночной экономики все операции коммерческого банка можно условно разделить на три основные группы:

- пассивные операции (привлечение средств);
- активные операции (размещение средств);
- активно-пассивные (посреднические, трастовые и пр.) операции.

Пассивные операции - операции по привлечению средств в банки, формированию ресурсов последних. Значение пассивных операций для банка велико.

К пассивным операциям банка относят: привлечение средств на расчетные и текущие счета юридических и физических лиц; открытие срочных счетов граждан, предприятий и организаций; выпуск ценных бумаг; займы, полученные от других банков, и т.д.

Активные операции - операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности. К активным операциям банка относятся: краткосрочное и долгосрочное кредитование производственной, социальной, инвестиционной и научной деятельности предприятий и организаций; предоставление потребительских ссуд населению; приобретение ценных бумаг; лизинг; факторинг; инновационное финансирование и кредитование; долевое участие средствами банка в хозяйственной деятельности предприятий; ссуды, предоставляемые другим банкам.

Активно-пассивные операции банков - комиссионные, посреднические операции, выполняемые банками по поручению клиентов за определенную плату - комиссию. Именно эту группу банковских операций обычно называют услугами. Различают расчетные услуги, связанные с осуществлением внутренних и международных расчетов, трастовые услуги по купле-продаже банком по поручению клиентов ценных бумаг, инвалюты, драгоценных металлов, посредничество в размещении акций и облигаций, бухгалтерское и консультационное обслуживание клиентов и прочие.

Комиссионные операции - операции, осуществляемые банками по поручению, от имени и за счет клиентов; приносят банкам доход в виде комиссионного вознаграждения.

Услуги коммерческих банков

1. Депозитные услуги, характеризуется тем, что клиент свои денежные средства помещает и отдает в банк на хранение под определенный и установленный процент. Такую услугу называют вкладом на какой-нибудь установленный срок. Сущность данной услуги в том, что клиент отдает свои

финансы под процент установленным банком с целью получения от вклада некоторого дохода, а сам банк этот вклад пускает в оборот для получения наибольшей прибыли. Депозиты в коммерческих банках имеют свою классификацию, например: от суммы вклада, от срока и процент зависимости от этого больше или меньше.

2. Кредитные услуги, заключаются в том, что банк под установленный процент и на определенный срок дает некоторую сумму клиенту на необходимые нужды. Эту сумму клиент вместе с процентами выплачивает постепенно в указанный срок. Услуги кредита для коммерческого банка является самой важной из всех, так как с кредитов банк получает максимальную прибыль. Процент кредита всегда больше, чем процент депозита. И у каждого банка имеется своя процентная ставка, в одном банке больше, в другом меньше.

3. Расчетные услуги, которые характеризуются в том, что банк осуществляет операции этой услуги в наличной и безналичной форме. В расчетные услуги входят осуществления различных платежей связанные с продажей или покупкой материальных ценностей и ценных товаров, открытия счетов, выдача заработной платы, перечисление налогов или иных операций. Все такие операции банком происходят по поручению клиента. Главный положительный плюс этих услуг является то, что все действия и обработка документации проводятся на современном оборудовании, что приводит к успешным операциям и представление быстрой связи клиенту с банком.

Эти три вида услуг коммерческих банков являются основными и носят исторический характер, так как эти услуги появились давно и передавались от банка к банку, как наследие. Без этих услуг любой банк не будет существовать, так как основную прибыль приносят именно депозитные, кредитные и расчетные услуги.

Кроме трех основных видов коммерческих услуг банков, есть и второстепенные, то есть нетрадиционные услуги. К ним относят:

- лизинг, то есть услуга молодая, которая является одним из видов инвестиционной деятельности или инструмент банка направленный на приобретение определенного оборудования с последующей сдачей в аренду.
- операции с валютами, заключается в том, что банк производит операции по обмену, покупки, продажи, выдачи кредита той валютой, которую предпочел клиент.
- услуги консультирования;
- услуги с ценными бумагами;
- услуги, направленные на хранение ценностей (золото, драгоценные украшения и так далее);
- услуги в сфере информации;
- аудиторские услуги, то есть предоставление банком достоверного финансового анализа;

- выдача гарантий и страхование средств;
- трастовые услуги, то есть эта услуга коммерческого банка направлена на доверительное управление банком имущества, на основе завещания, соглашения и так далее;
- услуги удаленного доступа, то есть любой банк имеет свой разработанный веб-сайт с помощью которого, любой клиент баз участия банка способен сделать определенные операции с денежными средствами (перевод, пополнение счета и так прочее) с любой точки земли, где есть выход в интернет.
- услуги по дебетовым картам – зарплатные, кредитные карты и так далее.
- услуги по Vip-клиентам и приват банкинг;

Если прийти в коммерческий банк, то можно увидеть целый список разнообразных услуг, которые предоставляются для клиента. Все виды услуг коммерческих банков разработаны не только с целью получения максимальной прибыли, но и для привлечения наибольшего количества разнообразных клиентов и каждый раз спектр услуг расширяется, появляются новые, старые совершенствуются, что на данный момент – это удобно и доступно всем.

*Ирелина А.В.
студент 4 курса
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ФБГОУ ВПО «Ульяновский
государственный технический университет»
Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск*

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья посвящена методике анализа эффективности использования нематериальных активов. В статье рассмотрены следующие коэффициенты: доходность нематериальных активов, фондоотдача, рентабельность продаж, а также коэффициенты износа, выбытия, поступления и интенсивного использования нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, анализ эффективности использования нематериальных активов.

Анализ нематериальных активов предприятия по данным бухгалтерской отчетности заключается в расчете показателей состава и структуры нематериальных активов, анализе эффективности использования нематериальных активов.

Нематериальные активы неоднородны по своему составу, характеру использования или эксплуатации в процессе производства, по степени

влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности. Поэтому необходимость применить дифференцированный подход к их оценке. С этой целью нематериальные активы классифицируют и группируют по различным признакам, таким образом, появляется возможность анализа структуры нематериальных активов.

Анализируя структуру нематериальных активов по источникам поступления, различают нематериальные активы:

- внесенные учредителями;
- приобретенные за плату или в обмен на другое имущество;
- полученные непосредственно от физических и юридических лиц;
- полученные как субсидии государственных органов.

Анализ эффективности использования нематериальных активов можно выполнить по данным бухгалтерской отчетности, он заключается в расчете следующих коэффициентов:

$$\text{Доходность НА} = \frac{\text{Прибыль от продажи}}{\text{Нематериальные активы}} \quad (1)$$

$$\text{Фондоотдача НА} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Нематериальные активы}} \quad (2)$$

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль от продажи}}{\text{Выручка}} \times 100\% \quad (3)$$

Конечный эффект использования нематериальных активов отражается в общих результатах хозяйственной деятельности: снижении затрат на производство, уменьшении объемов сбыта продукции, росту прибыли, повышении платежности и устойчивости финансового состояния. Учитывая это, основной принцип управления динамикой нематериальных активов заключается в том, что нужно увеличивать темпы роста отдачи капитала. Иначе говоря, в динамике темпы роста выручки от реализации продукции или прибыли должны опережать темпы роста нематериальных активов.

Движение нематериальных активов оценивают следующими коэффициентами.

1. Коэффициент износа:

$$K_{\text{изн}} = \Sigma A / \text{ПС}, \quad (4)$$

где

ΣA – сумма начисленной амортизации;

ПС – первоначальная стоимость нематериальных активов.

2. Коэффициент поступления:

$$K_{\text{пост НМА}} = \text{НМА}_{\text{п}} / \text{НМА}_{\text{к.г.}}, \quad (5)$$

где

$\text{НМА}_{\text{п}}$ – стоимость поступивших нематериальных активов;

$\text{НМА}_{\text{к.г.}}$ – стоимость нематериальных активов на конец года.

3. Коэффициент выбытия:

$$K_{\text{выб НМА}} = \text{НМА}_{\text{в}} / \text{НМА}_{\text{н.г.}}, \quad (6)$$

где

$\text{НМА}_{\text{в}}$ – стоимость выбывших нематериальных активов;

$\text{НМА}_{\text{н.г.}}$ – стоимость нематериальных активов на начало года.

4. Коэффициент интенсивного использования нематериальных активов:

$$K_{\text{инт исп НМА}} = \text{НМА}_{\text{п}} / \text{НМА}_{\text{в}} \quad (7)$$

Анализ нематериальных активов предприятия по данным методикам дает полную оценку всему предприятию и позволяет при эффективном управлении достичь высоких результатов деятельности предприятия и повысить эффективность производства.

Рассмотренная методика анализа эффективности использования нематериальных активов предприятия позволяет эффективно использовать нематериальные активы.

Иревлина А.В.

студент 4 курса

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФБГОУ ВПО «Ульяновский

государственный технический университет»

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ЗАПАСОВ ОАО «ЛУКОЙЛ»

Аннотация: статья посвящена анализу состава и структуры запасов, проводится вертикальный и горизонтальный анализ структуры запасов

Ключевые слова: вертикальный анализ, горизонтальный анализ, состав и структура запасов.

Определить состав и структуру запасов нам поможет вертикальный и горизонтальный анализ.

Вертикальный анализ – определение удельного веса отдельных статей баланса в общем итоге и последующего сравнения полученного результата с данными прошлых лет.

Проведем вертикальный анализ структуры запасов ОАО «ЛУКОЙЛ».

Таблица 1 – Анализ структуры запасов ОАО «ЛУКОЙЛ»

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменен ие, %
	2011 год	2012 год	2013 год	2011 год	2012 год	2013 год	
Запасы	37894	34131	32659	100	100	100	0
в том числе: сырье и	7940	5186	9341	20,9	15,2	28,6	7,7

материалы							
готовая продукция	268	343	204	0,7	1	0,6	-0,1
прочие запасы	29686	28602	23114	78,4	83,8	70,8	-7,6

Анализируя структуру запасов ОАО «ЛУКОЙЛ», следует отметить, что наибольший удельный вес занимают прочие запасы, доля которых за исследуемый период уменьшилась на 7,6% и составила 70,8%. Доля сырья и материалов за исследуемый период увеличилась на 7,7% и составила 28,6%. Незначительную долю составила готовая продукция.

Горизонтальный анализ – это проведение аналитических исследований по данным пяти форм бухгалтерской отчетности. Его сущность состоит в сравнении показателей отчетности с аналогичными показателями прошлых лет. Наиболее распространенные приемы проведения горизонтального анализа: простое сравнение статей отчетности, выявление причин их изменения, а также их изменение по сравнению с изменением других статей отчетности.

Проведем горизонтальный анализ структуры запасов ОАО «ЛУКОЙЛ».

Таблица 2 – Анализ состава запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» и его динамика

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение (+,-)	Темп роста, %
	2011 год	2012 год	2013 год		
Запасы	37894	34131	32659	-5125	86,2
в том числе:					
сырье и материалы	7940	5186	9341	1401	117,6
готовая продукция	268	343	204	-64	76,1
прочие запасы	29686	28602	23114	-6572	77,8

За исследуемый период величина запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» сократилась на 5125 тыс. руб. или на 13,8% и на конец исследуемого периода составили 32659 тыс. руб. Сокращение запасов обусловлено уменьшением прочих запасов, величина которых сократилась на 6572 тыс. руб. или на 22,2% и составила 23114 тыс. руб., и готовой продукции, величина которой сократилась на 64 тыс. руб. или на 23,9% и составила 204 тыс. руб. В свою очередь сырье и материалы увеличились на 1401 тыс. руб. или на 17,6% и на конец исследуемого периода составили 9341 тыс. руб.

На рисунке 1 представлена динамика запасов ОАО «ЛУКОЙЛ».

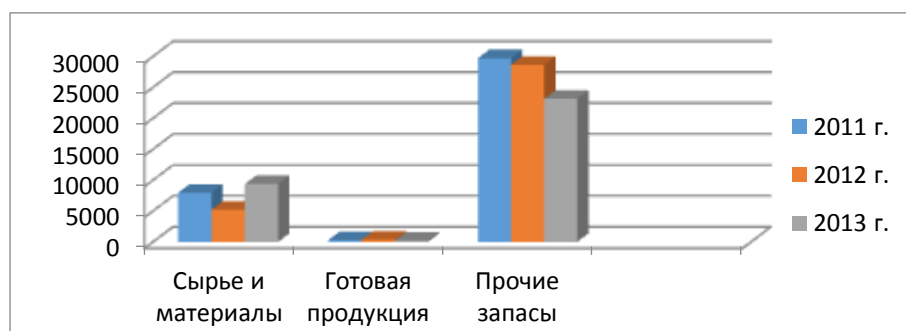


Рисунок 1 - Динамика запасов ОАО «ЛУКОЙЛ»

На рисунке 2 представлена структура запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» в 2011 году.

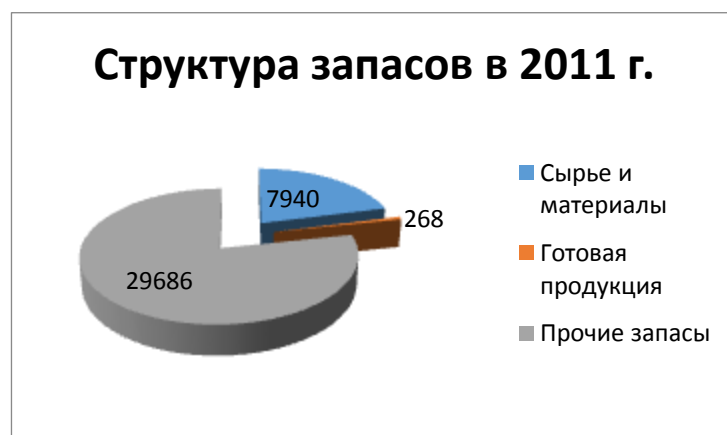


Рисунок 2 – Структура запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» в 2011 г.

На рисунке 3 представлена структура запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» в 2012 году.

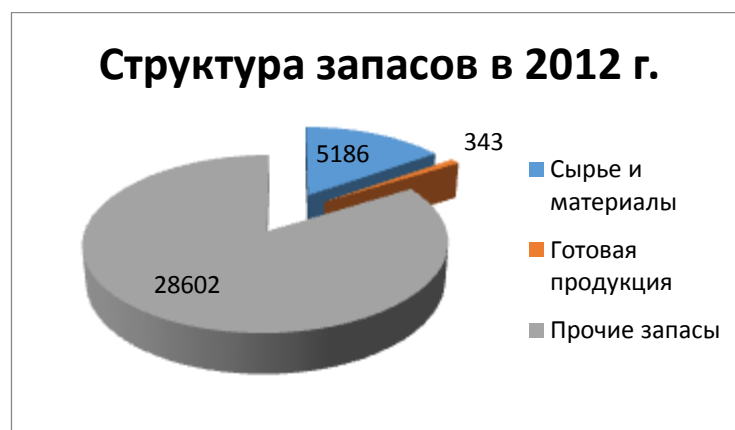


Рисунок 3 – Структура запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» в 2012 г.

На рисунке 4 представлена структура запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» в 2013 году.



Рисунок 4– Структура запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» в 2013 г.

На рисунке 1 видно, как изменяется величина запасов по годам, а именно сырье и материалы, готовая продукция и прочие запасы.

На рисунке 2 видно, что в 2011 году наибольшую долю в структуре запасов занимают прочие запасы и составляют 29686 тыс. руб., сырье и материалы составляют 7940 тыс. руб., а готовая продукция – 268тыс. руб.

На рисунке 3 видно, что в 2012 году наибольшую долю в структуре запасов занимают прочие запасы и составляют 28602 тыс. руб., сырье и материалы составляют 5186 тыс. руб., а готовая продукция – 343тыс. руб.

На рисунке 4 видно, что в 2013 году наибольшую долю в структуре запасов занимают прочие запасы и составляют 23114 тыс. руб., сырье и материалы составляют 9341 тыс. руб., а готовая продукция – 204 тыс. руб.

В результате проведенных исследований можно сделать вывод о том, что за исследуемый период величина запасов ОАО «ЛУКОЙЛ» сократилась на 13,8%. Сокращение запасов обусловлено уменьшением прочих запасов, величина которых сократилась на 22,2% , готовой продукции, величина которой сократилась на 23,9%. В свою очередь сырье и материалы увеличились на 17,6%.

Исаева Д.А.
студент 2курса 4 гр.

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный

институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ И ИХ ОПЕРАЦИИ

Современный коммерческий банк выступает как самостоятельный хозяйствующий субъект, имеющий статус юридического лица, осуществляющий на основе полученной от Центрального банка лицензии посредническую деятельность в реализации специфических продуктов –

кредита, ценных бумаг и валюты и имеющий своей основной целью в отличие от Центрального банка получение прибыли.

В настоящее время в соответствии с основными банковскими законами центральные банки разрабатывают порядок создания коммерческого банка, определяют перечень документов, представляемых в банк для получения лицензии, основные требования к такому банку, прежде всего требования к минимальному размеру первоначального капитала (которые оговариваются в законе) и финансовому положению учредителей. Особое значение придается квалификации и моральной характеристике руководящего состава, так как управлять банком могут только компетентные и профессионально подготовленные лица, которые не привлекались к судебной ответственности и не были замешаны в банкротстве.

В России к наиболее важным законам, регулирующим порядок создания и лицензирования коммерческих банков, относятся законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», «Об акционерных обществах», Гражданский кодекс РФ, а также Инструкция ЦБ РФ от 14 февраля 2004 г. № 109-И «О порядке применения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности».

В соответствии с этими документами коммерческий банк может быть создан на основе любой формы собственности как хозяйственное общество с минимальным уставным капиталом 5 млн. евро.

Для получения лицензии на проведение банковских операций Центральный банк РФ требует от учредителей банка представить определенные документы, анализ которых поможет определить потенциальную финансовую устойчивость, конкурентоспособность будущего банка, целесообразность его функционирования, возможность обеспечить потребности клиентов, работать в рамках существующих законов.

К таким документам относятся:

1) заявление о государственной регистрации кредитной организации, составленное по утвержденной постановлением Правительства РФ от 19 июня 2002 г. № 439 «Об утверждении форм и требований к оформлению документов, используемых при государственной регистрации юридических лиц, а также физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей» форме;

2) учредительный договор, который должен быть подписан всеми учредителями;

3) устав, утвержденный собранием учредителей кредитной организации;

4) бизнес-план кредитной организации, составленный в соответствии с требованиями, установленными нормативными документами Банка России, и утвержденный общим собранием учредителей;

5) протокол общего собрания учредителей;

6) документы, подтверждающие уплату государственной пошлины (сбора) за регистрацию кредитной организации (в размере 2000 руб.) и лицензионного сбора за рассмотрение вопроса о выдаче лицензии на осуществление банковских операций в размере 0,1 % уставного капитала;

7) копии документов, подтверждающих государственную регистрацию учредителей;

8) анкеты кандидатов на должности руководителей, главного бухгалтера и заместителей главного бухгалтера кредитной организации;

9) копии документов, подтверждающих право собственности;

10) документы, необходимые для подготовки заключения о соблюдении кредитной организацией требований по ведению кассовых операций;

11) уведомление о приобретении более 5 % акций (долей) кредитной организации;

12) заключение федерального антимонопольного органа;

13) документы, необходимые для регистрации первого выпуска акций кредитной организации;

14) список учредителей кредитной организации, который должен быть представлен на бумажном носителе.

Пакет документов представляется в территориальное учреждение Банка России по предполагаемому местонахождению создаваемой организации. Принятие решения о государственной регистрации кредитной организации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций или об отказе в этом Банком России производится в срок, не превышающий 6 мес. с даты предоставления всех документов. После принятия решения о государственной регистрации кредитной организации Банк России в течение 3 дней направляет в уполномоченный регистрирующий орган сведения и документы, необходимые для осуществления данным органом функций по ведению единого государственного реестра юридических лиц.

Как и всякий хозяйствующий субъект, банк для обеспечения своей деятельности должен располагать определенной суммой денег и материальными активами, которые и составляют его ресурсы. С точки зрения происхождения эти ресурсы состоят из собственного капитала банка и заемных средств, привлеченных на время со стороны (занятых у других лиц). Таким образом, ресурсы банка (банковские ресурсы) – это совокупность собственных и привлеченных (заемных) средств, имеющих в распоряжении банка и используемых им для ведения активных операций.

Банки работают в основном на привлеченных средствах (нередко до 80% всех располагаемых ими средств). При этом в последние годы на

первом-втором местах по значимости источников привлечения средств находятся деньги населения и остатки средств на банковских счетах юридических лиц, на третьем и четвертом – межбанковские кредиты и депозиты юридических лиц, на пятом – средства, привлекаемые с помощью ценных бумаг банков.

Итак, основную часть денег, за счет которых работает и живет банк, составляют средства, привлеченные за плату. Поэтому проблема формирования ресурсов имеет для него более важное значение, чем для любого иного хозяйствующего субъекта. Это обстоятельство порождает конкурентную борьбу за ресурсы между банками, банками и иными кредитными и прочими организациями и предприятиями, а также другие специфические особенности банковской деятельности. К тому же банковская деятельность в отличие от других видов деятельности даже в кредитно-финансовой сфере регламентируется гораздо жестче, в том числе в плане привлечения ресурсов.

Структура ресурсов разных банков отличается большим разнообразием, что объясняется специфическими особенностями деятельности каждого конкретного банка (разница в величине капиталов, количество и характер обслуживаемых клиентов, региональные и иные особые условия).

*Исакова А.А.
студент 3-го курса
НИУ «БелГУ»
Институт управления
Россия, г. Белгород*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ РФ

Аннотация

В данной статье рассматривается система управления рисками в таможенном деле Российской Федерации, ее роль и функции. Представлен анализ основных проблем в процессе применения системы управления рисками.

Ключевые слова

Таможенное дело, система управления рисками, СУР.

Внешнеэкономическая политика РФ направлена на интеграцию с мировой экономикой и активное включение в международную торговлю, которая предписывает соблюдение РФ основных принципов Киотской конвенции. Реализация конвенционных начал направлена на ускорение внешнеторгового оборота и создание условий, благоприятствующих законной торговле, что ведет к снижению объемов таможенного контроля товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. При этом возрастает риск пропуска через таможенную границу недекларированных или недостоверно декларированных товаров, что может

привести к снижению уровня экономической безопасности государства. Тенденция к увеличению внешнеторгового оборота и ограниченные возможности таможенной службы РФ требуют постоянного ее совершенствования и поиска оптимальных форм и механизмов осуществления своих функций.

На практике **риски недостоверного декларирования** в Федеральной таможенной службе РФ получали оценку на основе формирования данных об импорте и экспорте стран - торговых партнеров. Кроме этого, частично применялся и иной способ - косвенная оценка импорта и экспорта на базе балансовых отношений. Любой из данных методов имеет специфические достоинства и недостатки, что не дает возможности анализировать любой из них отдельно как методологический полноценный подход к определению и оценке анализируемых рисков.

Большой проблемой также выступает отсутствие нужных данных статистики на текущий период. В это же время при реализации решений по контролю таможенного дела нужно учитывать и вероятную перспективу масштабов и направлений недостоверного декларирования, поскольку нужен прогноз рискованных показателей в разрезе товаров с упреждением как минимум до одного года. В итоге, исходя из потребностей практики для целей таможенного контроля стал важен комплексный прикладной инструментарий, который включает в себя методы совокупной оценки разными методами имеющихся рисков недостоверного декларирования и различного прогнозирования сложившейся ситуации, что было невозможно реализовать без применения методов вероятностного оценивания и эконометрического моделирования. [3, С.104]

Результативным механизмом, обеспечивающим удовлетворение интересов государства и участников внешней торговли при проведении таможенного контроля выступает распространенная практически во всем мире система управления рисками. Союзным кодексом предусмотрена возможность определения наднациональных областей рисков, которые чувствительны для всех государств - членов Таможенного союза. Такие области рисков определяются Комиссией Таможенного союза.

Для этого таможенные органы должны проводить аналитическую работу и выявлять определенные критерии (индикаторы риска) для определения случаев, когда необходимо ужесточение таможенного контроля путем проведения досмотра, дополнительной проверки документов и т.п.

В настоящее время в реальности таможенные органы в РФ зачастую используют достаточно простые индикаторы риска. Это приводит к тому, что уменьшается экономическая результативность от использования системы управления рисками, что можно увидеть на примере практики контроля таможенными органами стоимости товаров. В этой связи важной оказывается необходимость борьбы таможенных органов с недостоверностью цен сделок, в том числе способом применения системы

управления рисками. Но вместо проведения сущностного анализа и расследования для выявления фальсификаций сведений о цене сделки таможенные органы на практике активно применяют только один-единственный показатель - цену единицы товара. При этом во многих случаях делают они это крайне прямолинейно, устанавливая среднюю цену товара по коду ТН ВЭД и в дальнейшем используя подход, в рамках которого если таможенная стоимость декларируется импортером ниже такого уровня, то это автоматически признается случаем фальсификации.

В итоге использования таких «грубых» и упрощенных показателей товары, поставляемые добросовестными импортерами, часто автоматически оказываются в «группе риска», в результате чего подвергаются более детальной проверке правильности определения таможенной стоимости. Более того, в некоторых случаях таможенные органы принимают решения о невозможности принятия заявленной таможенной стоимости, несмотря на то что все документы, запрошенные в рамках проверки, представлены импортером и отсутствуют правовые основания для непризнания заявленной таможенной стоимости.[2, С.42]

При реализации таможенного контроля, таможенный орган зачастую руководствуется принципом выборочности, ограничиваясь только совершением тех форм контроля, которые необходимы для соблюдения таможенного законодательства. При этом широко используется система управления рисками, целью которой является минимизация совершения правонарушений участниками ВЭД, которые могут нанести существенный ущерб торговым интересам государства.

Таможенные органы применяют систему управления рисками для определения товаров, транспортных средств международной перевозки, документов и лиц, подлежащих таможенному контролю, форм таможенного контроля, применяемых к таким товарам, транспортным средствам международной перевозки, документам и лицам, а также степени проведения таможенного контроля.

Среди наиболее очевидных примеров проявления рисков можно назвать контрабанду. [1, С.6]

Порядок сбора и обработки информации, проведения анализа и оценки рисков, разработки и реализации мер по управлению рисками устанавливается законодательством государств-членов Таможенного союза. В России порядок применения СУР регламентирован Концепцией системы управления рисками в таможенной службе РФ, утвержденной Приказом ГТК России от 26.09.2003 № 1069, и Инструкцией о действиях должностных лиц таможенных органов при применении системы управления рисками, утвержденной Приказом ГТК России от 28.06.2004 № 750дсп.

Основы и принципы таможенного контроля, предусматривающие использование системы управления рисками, закреплены в Международной

конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур Всемирной таможенной организации (Киотская конвенция).

В России целесообразно разработать комплексную систему «популяризации» СУР среди должностных лиц таможенных органов, исключить формулировки, позволяющие двоякую трактовку положений нормативных документов, распространить СУР на весь процесс таможенного оформления и таможенного контроля, упростив изначально таможенное оформление, а дальнейшие действия должностных лиц таможенных органов регламентировав в основном положениями СУР с учетом выявленных рисков.

В Австрии в 1995 г. впервые в мире был создан стандарт по управлению рисками в таможенной службе. Многие страны прошли данный этап, и их практический опыт подтверждает эффективность использования в деятельности таможенных органов системы управления рисками, которая значительно ускорила движение грузов через таможни, сократив время оформления, и самое главное - подняла конкурентоспособность своих национальных экспортеров и импортеров.

Система управления рисками внедряется в таможенные органы на территории Российской Федерации с 2004 г. Игнорирование требований таможенного контроля на практике нередко заканчивается значительными финансовыми потерями, испорченной деловой репутацией либо привлечением лиц к административной или уголовной ответственности. Виновными в несоблюдении положений таможенного контроля могут оказаться не только лица, перемещающие товары (например, при перемещении товаров через границу помимо или с сокрытием от таможенного контроля), но и таможенные органы (например, в результате необоснованного ограничения прав собственности, в случаях наложения ареста на товары или их изъятия). Рассмотренные положения требуют системной модернизации процедур применения системы управления рисками на таможенной территории и обуславливают актуальность выбранной темы исследования. Ученые США, Швеции, Германии активно занимаются разработкой теории управления таможенными рисками, которая предполагает дифференциацию участников ВЭД по степени соблюдения ими существующего законодательства, с целью уменьшения нагрузки на таможенные службы, профилактики нарушений таможенных правил (управление рисками), повышения надежности таможенного контроля. Эти методики являются государственной тайной.

Практика анализа рисков в таможенном деле показывает, что управление рисками - это непрерывный процесс сбора, обобщения, аналитического изучения информации, направленный на прогнозирование, выявление, предупреждение и пресечение таможенных правонарушений и обеспечивающий принятие эффективных управленческих решений.

Использованные источники:

1. Болдырева Н.А. Роль таможенной политики в решении актуальных проблем экономической в условиях членства России в ВТО. // Вестник РТА. – 2013. - №2. – с.5-13.
2. Покровская В., Клименков А. Проблемы приграничной торговли России. //Международная экономика. – 2013. - №2. – с. 41-54.
3. Юрченко О.А. Потребительский рынок Российской Федерации и организационные меры его регулирования. // Вестник РТА. – 2013. – №2. – с. 103-109.

*Исакова А.А.
студент 3-го курса
НИУ «БелГУ»
Институт управления
Россия, г. Белгород*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ТАМОЖЕННОЙ СФЕРЕ

Аннотация

Международное экономическое сотрудничество представляет собой процесс развития многообразных экономических связей между государствами. Внешнеэкономические связи способствуют осуществлению международного разделения труда, обмен его результатами между разными странами, что в свою очередь способствует развитию различных сфер государства. Важнейшим элементом системы государственного управления внешнеэкономическими связями является таможенная структура, именно поэтому изучение государственного управления в таможенной сфере остается актуальной в настоящий момент.

Ключевые слова

Таможенное дело, государственное управление, таможня.

Таможенное дело представляет собой совокупность средств и методов реализации обеспечения мер таможенно-тарифного регулирования и ограничений и запретов, которые установлены согласно законам России о регулировании внешнеэкономической деятельности, которые связаны с перемещением транспортных средств и товаров через таможенную границу. Направления деятельности государства в области таможенного дела возложены на Федеральную таможенную службу РФ.[1, С.130]

Таможня - государственный орган, обеспечивающий порядок перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств, вещей и иных предметов, применение таможенных режимов и взимание таможенных платежей, производящий таможенный контроль и таможенное оформление

Таможенное дело - это комплекс методов и средств для их реализации, связанных с эффективным контролем за таможенно-тарифным

регулированием внешнеэкономической торговой деятельности предприятий и страны.

За последние двадцать лет российская таможня прошла путь от «чемоданной таможни» до многофункциональной, современной таможенной службы, соответствующей международным стандартам.

Она постоянно совершенствуется и становится все более эффективной для государства и прозрачной для участников внешнеэкономической деятельности.

Структуру органов государственного управления таможенным делом России можно рассмотреть в двух аспектах:

1 как организационную структуру систему государственного управления таможенным делом в целом;

2 как внутреннюю структуру органа. В соответствии с первым аспектом организационная структура системы государственного управления таможенным делом в целом – это система государственной власти, её ветвь в структуре разделения власти как единого организационного–правового механизма государственной организации общества и ведения его дела.

В государственном управлении таможенным делом участвуют различные органы власти государства, которые составляют единую иерархически выстроенную систему управления государством, которую можно разделить на следующие элементы: - Президент Российской Федерации - Федеральное Собрание Российской Федерации; - Правительство Российской Федерации. Общее руководство таможенным делом осуществляет Правительство в соответствии с законодательством Российской Федерации. [2, С.37]

Согласно второму аспекту структура органов государственного управления таможенным делом понимается как внутренняя структура (строение) органа управления. В России таким органом является Федеральная таможенная служба. Таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему и включают: федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела; региональные таможенные управления; таможни; таможенные посты. В систему таможенных органов также входят не являющиеся правоохранительными органами учреждения, которые учреждаются для обеспечения деятельности таможенных органов.

Поскольку в обществе все виды социального управления характеризуются органическим единством и взаимообусловленностью, эти требования в полной мере относятся и к системе таможенных органов Российской Федерации.

Являясь разновидностью социально - экономических систем, таможенные органы любого уровня представляют собой систему, управление которой осуществляется в соответствии с общими требованиями науки управления. Чтобы убедиться в этом, необходимо рассмотреть

признаки, характеризующие таможенные органы как систему. Известно, что все социально - экономические системы имеют определенную структуру, т.е. набор соответствующим образом расположенных и взаимосвязанных между собой элементов. Эта структура состоит, прежде всего из двух самостоятельных, но взаимосвязанных систем (подсистем): управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления).

В качестве объектов управления в таможенных органах выступают специалисты таможенного дела, таможенные коллективы, технологические таможенные процедуры, ресурсы таможенной деятельности (финансовые, материальные, трудовые, информационные и др.), а также звенья инфраструктуры таможенной деятельности. Обеспечение согласованности между различными частями таможенной системы и предопределяет роль управления. [3, С.5]

В науке управления под целью понимается такое желаемое, возможное и необходимое состояние или развитие социальной системы, которое достигается в результате управленческих воздействий. Значит, возможно, сделать вывод о том, что без установленной цели сам процесс управления теряет смысл и значение. Цель в управлении имеет первостепенное значение, поскольку неправильные, научно не обоснованные постановки целей и попытки их реализации пагубно влияют на эффективность управления. Никакая достоверная и своевременная информация, никакие самые совершенные методы принятия решения, никакие автоматизированные системы управления не могут предотвратить напрасного расходования ресурсов, если управление осуществляется для достижения недостаточно обоснованной или ошибочной цели. Целью таможенных органов является успешная реализация в части их касающейся, таможенного регулирования путем обеспечения наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена, участия в реализации задач по содействию внешней торговле, стимулированию развития национальной экономики и ряд других целей. Данные цели таможенных органов детализируются до непосредственной цели управленческой деятельности – задачи. Под основными задачами понимаются реальные частные цели.

Использованные источники:

1. Аксенова Н.А
2. Понятия «управления» и «эффективность» в таможенном деле // Вестник РТА. -2013. - №1. – С.130-134.
3. Завалишин А. О неожиданных векторах развития Таможенного союза. //Международная экономика. – 2013. -№2. – С. 36-38.
4. Ионичева В. Совершенствование государственной политики в таможенной сфере.//Международная экономика. – 2013. - №6. – с. 4-9.

*Искандарова Г.К.
студент III курса, гр. 251
Каишфразиев А.И.
студент III курса, гр. 251
Инженерно-технологический факультет
Хусаинова С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЕМ В ПРОИЗВОДСТВЕ И СБЫТЕ

Экономика современной России все больше поворачивается в сторону системных структурных преобразований, ориентированных на логистику.

Одно из направлений по экономическому развитию предприятий лежит в плоскости создания механизма, который бы гибко и эффективно обеспечивал взаимодействие основных элементов логистической системы: «поставка – производство – складирование – транспортировка – сбыт».

И особое место в данной системе занимает транспорт. С позиций системного подхода транспорт представляет сложную адаптивную экономическую систему, состоящую из взаимосвязанных в едином процессе транспортного логистического обслуживания региональных материальных и людских потоков. Для доставки грузов точно в срок и с возможно меньшими затратами ресурсов должен быть разработан и осуществлен единый технологический процесс на основе интеграции производства, транспорта и потребления [1]. Под единым технологическим процессом в данном случае понимается комплексная технология, в рамках которой на основе системного подхода осуществляется четкое взаимодействие всех элементов логистической системы. Создание качественно новой, устойчивой по отношению к возмущениям внешней среды производственно-транспортной системы связано с появлением целого ряда специфических проблем: изучение конъюнктуры рынка, прогнозирование спроса и производства, а следовательно, объема перевозок и мощности транспортной подсистемы, определение оптимальных величин заказов транспортных партий груза и уровней запасов сырья, топлива, материалов, комплектующих изделий, готовой продукции и транспортных средств.

Концепцию логистики в силу ее прикладного назначения нельзя отождествлять с узко утилитарными задачами бизнеса.

Логистическая организация товародвижения на практике реализуется как регулярный, целенаправленный процесс воздействия на всех уровнях и на всех стадиях оборота товаров и услуг на факторы и условия, обеспечивающие достижение и поддержание экономного и эффективного процесса физического продвижения товара на рынке. Организационные усилия, направленные на повышение эффективности товародвижения, могут

быть сведены к двум аспектам: оперативному и стратегическому [4].

Формирование оптимального режима товародвижения, с последующей его корректировкой в соответствии со структурными и конъюнктурными изменениями, промышленность которой имеет ярко выраженное направление специализации, составляет содержание оперативной организационной работы. При этом существо управления товародвижением определяется в основном отраслевыми приоритетами в регионе, т.е. специфично по способам и методам реализации. В свою очередь, создание благоприятных условий инвестирования капитала в инфраструктурный сектор экономики региона, как материальную базу сферы товарного обращения, является стратегическим организационным направлением общего характера.

Если абстрагироваться от технологического содержания процессов товародвижения, то в организационном плане и по экономическим последствиям истории развития организационных форм и методов товарного обмена в России оригинальна так же, как и закономерна. В своей эволюции способы организации товародвижения в российской экономике имеют диаметрально противоположные по набору приемов управления и экономическим приоритетам и последствиям разновидности. В дореформенный период они прошли путь от ортодоксальных форм материально-технического снабжения (МТС) к рыночным формам организации товародвижения (таблица 1.1).

Таблица 1.1 - Основные различия между МТС и рыночной организацией товародвижения.

Базовая характеристика	МТС	Рыночная организация товародвижения
Экономический мотив	Выполнение плана	Получение прибыли
Форма собственности	Государственная	Преимущественно частная
Доминирующий способ удовлетворения производственных потребностей	Административное распределение ресурсов	Товарно-денежный обмен
Способ распределения ресурсов	Принудительный, директивный	Свободный, рыночный
Система управления	Централизованная	Децентрализованная
Механизм регулирования	Государственная монополия	Конкуренция

Принципиальное отличие материально-технического снабжения от рыночной организации товародвижения состоит в стимулировании участников товародвижения в направлении стойкой, свойственной только этим формам организации экономической мотивации к производительной активности в сфере обмена. Существенные особенности этих двух способов организации товародвижения выражаются через системы стимулов и ограничений политического, правового, организационного и экономического характера [2]. Тотальное отчуждение участников товародвижения от

собственности в условиях командно-административной системы хозяйствования, а также от конечных результатов провоцирует формирование и закрепление безынициативного, формального стереотипа трудового поведения основной массы работников снабженческо-сбытовых организаций и коммерческих подразделений предприятий. В противовес материально-техническому снабжению рыночная организация товародвижения адресуется, прежде всего, к частной инициативе как потенциально более эффективному инструменту экономического развития, нежели внеэкономическое принуждение.

В рыночной экономике все более распространенной формой организации сбытовой деятельности промышленного предприятия является распределительная логистика. Распределительная логистика - это научно-практическое направление в системе экономических дисциплин, выступающее в качестве функционального менеджмента промышленного бизнеса [3]. Она занимает совершенно определенную предметную и познавательную позицию, направленную на изучение экономических потоков в сфере обращения товаров и услуг на рынке, инициируемых товаропроизводителями, и может рассматриваться как частный случай логистики товародвижения.

Общесистемная роль логистики товародвижения в рамках целостного процесса товародвижения показана в таблице 1.2.

Таблица 1.2- Общесистемная роль логистики товародвижения

Предметный признак	Научное направление
Этап процесса товародвижения	Распределительная логистика Коммерческая логистика Закупочная логистика Сервисная логистика
Отраслевой состав товародвижения	Торговая логистика Транспортная логистика Информационно-финансовая логистика

Таким образом, отраслевой состав товародвижения предполагает, прежде всего, не организационно-целевые, а технико-технологические особенности формирования и протекания товарных и финансовых потоков. Провести однозначное разграничение специализации отраслей товародвижения невозможно. Целесообразно лишь акцентировать усилия на приоритетных процессах. Для торговой логистики основными являются товарообменные операции, купля-продажа, смена форм стоимости. При этом могут совершаться дополнительные производственные (сервисные) операции, если это способствует повышению эффективности обмена и достижению коммерческих целей. В рамках транспортной логистики упор делается на технологию физической переработки элементов товарного потока в процессе их доведения от производителя до конечного потребителя.

Использованные источники:

1.Багаева, Н. Логистика - как основной инструмент экспедирования//

Международный экспедитор, №1(7), 2002.

2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 640 с.

3. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Базовый курс: учебник для бакалавров. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во «Юрайт», 2012. — 818 с.

4. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 797 с.

Исламова З.Т.

студент 2к., 1гр.

«Бухгалтерский учет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный

институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Одной из ведущих тенденций финансовой глобализации является формирование и развитие международного рынка ценных бумаг - МРЦБ, обеспечивающего движение транснациональных потоков капитала и их последующее размещение. Международный фондовый рынок как система институтов и отношений относится к той части международного финансового рынка, где осуществляются сделки с иностранными фондовыми активами, такими как акции, облигации и производные финансовые инструменты, и происходит международное перемещение финансовых требований и обязательств между собственниками активов, управляющими ими компаниями и должниками. Являющийся на своем начальном этапе малой частью международного финансового рынка, он затем значительно расширился и превратился к настоящему времени в одну из основных его составляющих. Хотя в ряде случаев тесная взаимосвязь и взаимопереплетение различных потоков транснациональных финансовых ресурсов при их межстрановом перемещении затрудняет четкое выделение данного сегмента рынка, тем не менее, в целом тенденция к его расширению, растущему весу в системе международных финансовых рынков становится все более явной.

Международный рынок ценных бумаг первоначально развивался как часть национальных рынков и затем постепенно становился сегментом мирового рынка в целом. В первую очередь, он рассматривался как совокупность операций с иностранными ценными бумагами на национальных рынках, покупок и продаж собственно международных ценных бумаг. Возникающие сложности при определении МРЦБ требуют выработки единообразных подходов, основанных на общих принципах. По

принципу перехода собственности к этим операциям, например, можно отнести транзакции между нерезидентами и резидентами данной страны, либо между нерезидентами, первые часто определяются как иностранные, вторые как собственно международные на рынке ценных бумаг. Одновременно можно рассматривать состав участников международного финансового рынка как инвесторов и как заемщиков, а также как профессиональных посредников, специализирующихся на операциях на данном рынке.

Международный фондовый рынок определяется также как группа институтов и организаций, обеспечивающих международную торговлю финансовыми продуктами, например, секция иностранных акций на фондовой бирже. В этом случае в рынок международных ценных бумаг входят и непосредственно отношения продавцов и покупателей в ходе торговли финансовыми инструментами. Акции для продажи на данной секции выставляются, например, транснациональной компанией, а покупателем является брокерская фирма, занимающаяся международными операциями.

Другой важнейшей частью международного финансового рынка является совокупность финансовых инструментов, обращающихся на этом рынке. В широком определении к ним можно отнести все виды финансовых инструментов, которые торгуются между резидентами и нерезидентами, либо между нерезидентами. В большинстве стран с развитым рынком ценные бумаги, имеющие национальную юрисдикцию, могут быть приобретены иностранным инвестором при наличии режима конвертируемости по движению капиталов. Международный рынок ценных бумаг в более узком определении рассматривается как рынок специфических международных инструментов, торгуемых на ограниченных сегментах рынка. Поэтому к инструментам международного рынка ценных бумаг обычно относят следующие: акции иностранных компаний - биржевые и внебиржевые операции; иностранные облигации и еврооблигации, дающие возможность иностранным заемщикам аккумулировать средства, размещая свои бумаги на иностранных долговых рынках; деривативы, где базисным активом выступают вышеперечисленные группы инструментов, обеспечивающих трансграничное перемещение капиталов путем совершения сделок, связанных с хеджированием и спекулятивными операциями между резидентами различных стран.

Тесная связь международного рынка ценных бумаг с другими сегментами финансового рынка проявляется прежде всего через посредничество международного валютного рынка, обслуживающего движение трансграничных потоков капиталов. В значительной степени оно основывается на деятельности международных финансовых центров, где имеется необходимая финансовая инфраструктура. Либерализация валютных операций в свободно конвертируемых валютах в 70-80-е гг.

значительно расширила круг участников, имеющих возможность непосредственно осуществлять валютные сделки, хотя в силу их специфики и масштабов, реализация международных финансовых операций по-прежнему осуществляется преимущественно через «крупных игроков». Основные участники рынка капитала - фирмы и частные лица, которые могут выступить на этом рынке, как в качестве кредитора, так и в качестве заемщика. Фирмы и потребители, желающие дать или взять деньги в долг, готовы сделать это с различными суммами и на различный срок. Поэтому на рынке капиталов необходимы посредники. В то же время волатильность валютных рынков, особенно в период кризисных потрясений, становится одним из факторов, тормозящих межстрановое движение капиталов, хотя в ряде случаев наличие устойчивых потоков, например, между фондовым и кредитным рынками может способствовать поддержанию валютных курсов и объемов операций.

Наряду с валютным рынком усиливается влияние на международные фондовые операции рынка производных ценных бумаг, строящихся на базе традиционных финансовых инструментов и использующих возможности хеджирования и спекулятивных операций на изменении и курсов ценных бумаг, валют и др. Выдвижение рынка ценных бумаг на место одного из основных сегментов мирового финансового рынка как по широте используемых финансовых инструментов, так и по объемам привлекаемых капиталов, потребовало от национальных и международных организаций значительно более полного статистического охвата основных элементов мирового фондового рынка. Наиболее подробная статистическая информация имеется о биржевых рынках ценных бумаг представлена в публикациях и базе данных Мировой федерации бирж, насчитывающей кроме ассоциированных 54 полных участника с капитализацией более 60 трлн. долл. Для проведения международных сравнений обычно используются статические издания Международного валютного фонда, Мирового банка, Банка международных расчетов, ОЭСР и других международных и региональных организаций.

Развитие международного рынка ценных бумаг является результатом сложных процессов в сфере движения транснациональных капиталов, которые определяют их функциональную и региональную структуру. которые особенно усилились после азиатского финансового кризиса 1997-1998 гг., а также ограниченная информация о потенциале рынков. К началу XXI в. сеть трансграничных инвестиций претерпевает существенные изменения по мере того, как происходит расширение и углубление экономических и политических связей между различными регионами и группами стран. Рост зарубежных активов определяется уже не только движением инвестиций между крупными финансовыми центрами развитых стран, но и отражает усиление значимости финансовых рынков развивающихся стран. Сейчас мировой рынок ценных бумаг вступает в

новую эпоху по уровню глобализации - это касается торговли евроакциями и еврооблигациями и означает возможный пересмотр целого рынка и изменение позиций по ключевым индексам. Заметно усложняется сама система трансграничных связей, растут взаимные потоки капиталов в Европе после создания еврозоны, увеличиваются объемы финансовых ресурсов, перемещающихся между развитыми и развивающимися странами, особенно между западноевропейскими странами и странами Ближнего и Среднего Востока, Юго-Восточной Азии и др. Одновременно происходит снижение роли США как лидирующего экспортера капитала - за первое десятилетие текущего века доля США в общем объеме трансграничных инвестиций сократилась с 50% до 32%.

В то же время расширяются потоки и между различными развивающимися регионами «юг-юг» по мере того, как правительства и корпорации в этих странах становятся более активными игроками на глобальных рынках. В период до мирового финансового кризиса 2008 г. трансграничные инвестиции между развивающимися странами Азии, Латинской Америки и Ближнего Востока росли примерно вдвое быстрее, чем обмен инвестициями с развитыми странами, но сейчас эта тенденция вновь восстанавливается.

*Исламова З.Р., к.э.н.
доцент*

*Фазлиева О.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Современное общество не может эффективно функционировать без развития инновационной деятельности, т. е. процесса, направленного на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [1]. Без использования инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, также инновации играют значимую роль в социально-экономическом развитии Российской Федерации. Именно поэтому в настоящее время усилилась государственная поддержка инновационной деятельности.

В Республике Башкортостан сложилась достаточно уникальная ситуация в инновационной сфере. С одной стороны, имеются значительные,

фундаментальные технологические возможности, хорошие, высококвалифицированные научно-инженерные кадры, хорошая научно-производственная база в отдельных секторах экономики.

С другой стороны, наблюдается крайне слабая реализация инноваций в производстве. И в результате в Республике Башкортостан, как и в России в целом, отечественная продукция многих российских предприятий остается неконкурентоспособной. Удельный вес в экспорте инновационной продукции очень мал и сохраняется сырьевая направленность в экономике.

Положение инновационной деятельности не обеспечивает технологического прорыва и не соответствует кардинальному ускорению в экономике. Представляется, что указанная проблема обостряется в связи с тем, что:

- отсутствует стратегический вектор инновационной деятельности,
- инновационные проекты недостаточно проработаны;
- отсутствует эффективный контроль и мониторинг их реализации.

В обществе необходимо формировать новую идеологию – идеологию инновационной культуры, массовые потребности и массовые спросы на инновационную продукцию и наращивать потребительский потенциал инновационной продукции.

Прорыв в инновационной сфере может быть обеспечен не столько масштабным вложением средств в инновационный сектор Республики Башкортостан, сколько возможностями Правительства Республики Башкортостан играть активную роль в инновационном процессе. Речь идет не просто о реализации отдельных точечных проектов, а о становлении новой системы экономического взаимодействия, отраслевых, территориальных кластеров и в целом о функциях системного интегратора в инновационном процессе республики.

В связи с этим важно правильно определить научные подходы к выбору приоритетных направлений секторов экономики, инновационное наполнение которых обеспечит и их высокую конкурентоспособность и позволит позиционировать Республику Башкортостан как конкурентоспособный регион.

Институт статистических исследований и экономики знаний «Высшей школы экономики» (ВШЭ) представил Индекс инновационного развития субъектов Российской Федерации и сопровождающий его рейтинг регионов по уровню инновационного развития за 2014 год. Согласно результатам исследования, главными центрами развития инноваций в России стали Москва, Татарстан и Санкт-Петербург. К числу отстающих можем отнести Республику Ингушетию, Республику Калмыкия и Чеченскую Республику. Основной вывод исследования: внедрение инноваций в российских регионах, а также динамика инновационного развития происходит крайне неравномерно [4].

В число лидирующих вошли регионы, входящие в Ассоциацию инновационных регионов России. В его состав входят 14 регионов-участников, которые занимают следующие места в рейтинге:

Республика Татарстан – 2 место; Томская область – 8 место; Калужская область – 5 место; Ульяновская область – 10 место; Пермский край – 11 место; Новосибирская область – 12 место; Республика Башкортостан – 13 место; Красноярский край – 14 место; Республика Мордовия – 18 место; Тюменская область – 19 место; Самарская область – 20 место; Липецкая область – 22 место; Иркутская область – 36 место; Алтайский край – 39 место [3].

Анализируя инновационную деятельность Республики Башкортостан, можем пронаблюдать, что с 2009 года Республика поднялась до 13 места в 2014 году. Инновационная деятельность Республики Башкортостан прогрессивно развивается, причинами роста являются конкурсы на граны и премии Правительства региона, проведение всероссийских летних школ инноваций, активная работа Центра кластерного развития региона, технопарков других, вхождение в АИРР в 2012 году, разработка государственной программы "Стимулирование инновационной деятельности в Республике Башкортостан", которая предполагает дальнейшее совершенствование законодательного обеспечения, способов и методов внедрения инноваций, государственной финансовой поддержки и венчурного финансирования, повышение эффективности взаимодействия малого и крупного бизнеса в сфере инноваций, развитие промышленных и технологических парков [2].

Таким образом, инновационная деятельность является средством конкурентной борьбы в экономике, поскольку она способствует притоку инвестиций, созданию новых продуктов, открытию новых рынков, увеличению капиталов, созданию новых рабочих мест, повышению качества и уровня жизни населения, развитию производства. Развитие инновационной деятельности регионов является многолетней комплексной работой и государства и регионов, и населения.

Использованные источники:

1Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан [Электронный ресурс]: Закон Республики Башкортостан от 28.12.2006 № 400-з (ред. от 25.05.2010) (принят Государственным Собранием - Курултаем РБ 22.12.2006) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // СПС «Консультант Плюс».

2О государственной программе "Стимулирование инновационной деятельности в Республике Башкортостан [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РБ от 10.03.2011 N 55 (ред. от 22.05.2014) // СПС «Консультант Плюс».

3Исследование Высшей школы экономики: Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации 2014. Центр гуманитарных

технологий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/03/13/6628> - 28.08.2014.

4 Сайт Ассоциации инновационных регионов России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.i-regions.org/> - 28.08.2014.

*Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
Сибгатуллина Э.Ф.
студент 4-го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЕЛЬСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Образование в настоящее время становится важнейшим условием жизненной успешности человека, определяющим фактором развития и выживания самого общества [2].

В связи с процессом оптимизации образования, в центре обсуждения оказалась судьба малокомплектных сельских школ. Экономисты с цифрами в руках доказывают неэффективность этих образовательных учреждений, психологи утверждают, что выпускники таких школ плохо адаптированы к жизни, чиновники отмечают что нет денег, чтобы обеспечить обучающимся данных школ качественное образование. На защиту школ встали местные жители. И возник вопрос: А какую действительно роль на селе играют неэффективные малокомплектные школы? В результате был сделан вывод, что школа на селе играет куда большую роль, чем в городе. Сельская школа, какой бы она не была, культурный центр, вокруг которого и сосредотачивается общественная жизнь села [2].

Для села характерны однообразие жизни, скудность информации, стабильность социальных норм, значительно меньшая по сравнению с городом социальная дифференцированность и мобильность. Ограниченное число образцов поведения, недостаточное развитие коммуникаций ведет к замедленному культурному развитию, бедности речи и воображения, меньшему общему уровню информированности.

Хорошее знание друг друга позволяет установить тесный контакт между возрастными группами населения, приобщить детей к повседневным заботам старших. Хозяйственные, трудовые, родственные, соседские связи жителей одного села, деревни способствуют более тесному общению, создают привычную атмосферу открытости. Тесные контакты жителей села дают широкие возможности для вовлечения сельских школьников в трудовую, общественную, культурную жизнь деревни. Вместе с тем по этой же причине на селе в большей степени, чем в городе, проявляется общественное одобрение или осуждение, сохраняется свобода в отношениях родители-учителя.

Президент РФ В.В. Путин в своем Послании от 4 декабря 2014 года, предлагает предусмотреть дополнительные возможности поддержки для тех, кто уже в школе проявил склонность к техническому и гуманитарному творчеству, к изобретательству, добился успеха в национальных и международных интеллектуальных и профессиональных состязаниях, имеет патенты и публикации в научных журналах, а у нас таких детей немало.

В своем послании В.В. Путин отмечает: - «И конечно, каждый ребёнок, подросток должен иметь возможность найти себе занятие по душе. В этой связи недопустимо свёртывание системы внешкольного дополнительного образования. Центры художественного, технического, музыкального творчества – это огромный ресурс гармоничного развития личности».

За последние десятилетия происходят существенные преобразования по всей территории России. Так социально-экономические преобразования вызвали необычайно широкое расслоение в социальной, политической, в хозяйственной сферах сельской жизни.

Изменения затронули и социальную, образовательную, культурную сферы села. Недостаток финансовых средств сказался на самом состоянии образовательных и культурных учреждений (аварийное состояние школ, домов культуры, детских садов, больниц, сельских библиотек), происходило закрытие культурных и образовательных учреждений. Долгое время денег не предоставляли не только на оснащение и оборудование, но и на учебники. Кризис сельской местности связан был, в первую очередь, с развалом предприятий (часто единственного на селе), сокращением рабочих мест, с прекращением строительства новых зданий и домов как перспектив на будущее, - все это отразилось и на психологическом состоянии сельского жителя. Мысль как выжить и накормить семью стала главной, отодвинув на задний план культурное, нравственное, эстетическое воспитание своих детей.

Наиболее продуктивным и тесным в настоящее время является взаимодействие сельской школы с окружающей средой через различные разновозрастные объединения детей и родителей, через различные формы сотрудничества с семьей. Сотрудничество семьи и школы – одна из «вечных» проблем в педагогике и решалась по-разному в различные исторические эпохи. Сегодня очевидно, что воспитать ребенка изолировано от общества нельзя. И хоть это общество и несовершенно, надо научить подрастающего человека оценивать и «фильтровать» социальные воздействия, принимать позитивное, отторгать негативное. В этом школе помогает семья.

Семья, имеющая детей и живущая в сельской местности, напрямую зависит от наличия в социальной инфраструктуре общеобразовательной школы. В условиях экономического упадка хозяйства, скрытой безработицы наличие школы является порой единственным сдерживающим фактором, позволяющим сельским жителям мириться с тяжелым положением и

приспосабливаться к ситуации. Ведь именно семья определяет восприятие ребенком всех воздействий в микросоциуме – школы, улице, дополнительного образования, средств массовой информации... Школа же старается помочь родителям сохранить лучшие традиции семейного воспитания, вырастить ребенка на основе достижений отечественной педагогики. На эффективность учебного процесса существенно влияет и тот факт, что сельские учителя и родители связаны не только отношениями по поводу образования детей, но и соседско-бытовыми отношениями [1].

Реальные ожидания родителей от системы образования выражаются в том выборе дальнейшего образовательного пути, который они делают для собственных детей. Предположительно у родителей нет ценности сельской жизни, образование они рассматривают как возможность для детей «вырваться» из села в поисках «лучшей жизни».

Сельская школа является во многих поселениях единственным образовательным учреждением на селе, где отсутствует возможность выбора другого образовательного учреждения. Поэтому становление ученика как личности, напрямую зависит от школы - от тех задач, функций и условий, создаваемые школой, от ее культурного содержания, социальных ролей необходимых для развития не только учащихся, но и сельского населения [2].

Школа на селе так же является «селообразующим» фактором. На практике известны случаи, когда школа, благодаря ее активной работе с населением, спасла угасающую жизнь деревни. Поэтому реформаторы аграрного сектора должны помнить о том, что освоение земель, восстановление тех или иных отраслей сельского хозяйства, организацией новых форм сельскохозяйственного производства неразрывно связаны со школой. Она выступает важным фактором жизнеобеспечения сельской семьи, развитие сельскохозяйственного производства и стабилизации социальной жизни села. Школа для села является и основным культуросберегающим центром, главным образовательным институтом.

Школа – важнейшее звено в системе жизнеобеспечения села. Ее наличие дает жителю ощущение полноты и стабильности, а отсутствие школы порождает чувство ущербности, обделённости, бесперспективности. Школу на селе ни в коем случае закрывать нельзя [3].

Использованные источники:

1. Андреев, В. М. Жизнь сельских школ [Текст] : учебник / В. М. Андреев. – М. : Академия, 2012. – 174 с.
2. Петрова, Т. Д. История школ [Текст] : учебник / Т. Д. Петрова. – 7-е изд., стер. – М. : Академия, 2011. – 539 с.
3. Официальный сайт МОБУ СОШ д.Большебадраково [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://badrakovo.ucoz.ru/>

*Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
Хисаева М.В.
студент 4го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ САМООРГАНИЗАЦИЙ ГРАЖДАН С ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМИ ХОЗЯЙСТВАМИ

На сегодняшний день проблема взаимоотношений населения с муниципальными органами самоуправления в сфере жилищно-коммунального хозяйства встает наиболее остро.

Жилищно-коммунальное хозяйство — комплекс отраслей экономики, обеспечивающих функционирование инженерной инфраструктуры различных зданий в населённых пунктах, создающих удобства и комфортабельность проживания и нахождения в них людей путём предоставления им широкого спектра услуг. Включает в себя также объекты социальной инфраструктуры для обслуживания жителей.

Жилищно-коммунальное хозяйство в широком смысле подразумевает:

Энергоснабжение: электроснабжение — обеспечение поставки электричества; газоснабжение — обеспечение поставки газа; теплоснабжение — обеспечение поставки горячей воды и тепла, обеспечение работы котельных и ТЭЦ; энергосбережение.

Водоснабжение и водоотведение: водопровод — прокладка и ремонт водопроводных труб, водозабор очистка и доставка воды в многоквартирные дома и на промышленные объекты, в том числе для последующего подогрева для нужд горячего водоснабжения и отопления; канализация — отведение сточных вод.

Вентиляция и централизованное кондиционирование воздуха.

Лифтовое хозяйство.

Слаботочные сети (системы коммуникации и контроля): радиотрансляционная сеть; телевизионная антенна и кабель; телефонная сеть; компьютерная сеть; домофон; видеонаблюдение в местах общего пользования; технические средства вневедомственной охраны.

Вывоз мусора: мусоропровод; утилизация и переработка отходов.

Молниезащита здания.

Системы пожарной безопасности (пожарная лестница, сигнализация, средства пожаротушения)

Капитальный ремонт зданий.

Текущий ремонт внутренних общедомовых инженерных коммуникаций и систем (здания).

Текущая уборка и санитарно-эпидемиологическая обработка мест общего пользования (в том числе дератизация и дезинсекция).

Содержание придомовых территорий (благоустройство).

Проблемы напряженной ситуации взаимоотношений населения с жилищно-коммунальным хозяйством связаны в первую очередь с повышением тарифов на услуги предоставляемые жилищно-коммунальным хозяйством. Немаловажным вопросом является тот факт, что жилищно-коммунальные хозяйства взимают обязательную ежемесячную плату на капитальный ремонт и обслуживание домов и прилегающих территорий. Однако при проверке оказывается, что жилищно-коммунальные хозяйства оказывают неудовлетворительные услуги по обслуживанию и ремонту либо не оказывают их вообще.

С июля этого года жителям Башкирии стали приходить квитанции с новыми тарифами на капремонт. Со слов председателя Региональной общественной организации «Право народа» Рамзиля Латыпова, сбор платежей за капремонт незаконен. По федеральному закону, оплата за него должна производиться лишь со следующего года. Управляющие компании могут собирать деньги за эту услугу лишь с муниципальных квартирсоёмщиков, но не с собственников жилья. В сентябре этого года министр ЖКХ республики Сергей Афонин, отвечая на вопросы телезрителей, в прямом эфире БСТ заявил, что в Башкортостане собираются оставить взнос за капремонт в размере 5 рублей за квадратный метр площади. Глава ведомства обещал, что «в 2014 году эта цифра, возможно, изменится, но несущественно», взнос лишь будет варьироваться в зависимости от технических параметров дома и его износа. Но примерно в это же время его подчинённые озвучили совсем другую информацию. В Уфе в будущем году следует ожидать увеличения платы за капитальный ремонт примерно в три раза, то есть до 12-16 рублей за 1 квадратный метр.[1]

Сбор ежемесячных платежей на капитальный ремонт вменяется населению как обязательный платеж. Но когда население обращается в жилищно-коммунальные хозяйства, гражданам приходится отстаивать очереди, оплачивать непонятные платежки-квитанции, что причиняет большие неудобства, связанные с потерей времени, а также с необходимостью ухода с работы. И после всего пройденного приходится терять время в ожидании работников жилищно-коммунального хозяйства и довольствоваться некачественно предоставленными услугами.

Все это в конечном счете приводит к тому, что граждане самоорганизуются и решают проблемы ремонта и обслуживания самостоятельно. То есть гражданам более удобно обратиться к частным подрядным организациям, где есть возможность выбора подрядчика, плюс предоставляются гарантии на предоставленные услуги, либо самостоятельно своими силами устранять незначительные проблемы (поменять электролампочку в подъезде, произвести косметический ремонт на лестничной площадке, поменять смесители в квартире, произвести уборку снега возле подъезда и т.д.).

Жилищно-коммунальным хозяйствам это еще более выгодно, не

приходится выполнять свои функциональные обязанности, а лишь ежемесячно направлять квитанции на сбор платежей за капитальный ремонт.

Все вышесказанное приводит к тому, что взаимоотношения самоорганизаций граждан и жилищно-коммунального хозяйства сводятся на «нет».

Для совершенствования взаимоотношений самоорганизаций граждан и жилищно-коммунального хозяйства необходимо, чтобы государство и муниципальные органы власти усилили контроль за деятельностью жилищно-коммунального хозяйства, незамедлительно и жестко реагировали на обращения граждан по фактам не качественного предоставления услуг, а также за необоснованное повышение тарифов на предоставляемые услуги жилищно-коммунального хозяйства.

Населению совместно с жилищно-коммунальными хозяйствами принимать решение по выбору способа проведения капитального ремонта.

Ввести систему государственного субсидирования жилищно-коммунальным хозяйствам районов (предоставление первоочередного финансирования), достигших высоких результатов в организации работ по обслуживанию закрепленных территорий во взаимодействии с самоорганизациями граждан.

В нынешней ситуации, собственникам помещений необходимо более активно использовать предоставленные жилищным законодательством права по самостоятельному распоряжению взносами на капитальный ремонт.

Использованные источники:

1.Официальный сайт газеты «Наша версия в Башкирии». - режим доступа: <http://www.versia.ru> – 07.10.2013

*Исмагилова А.А.
Кулешова В.П., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ

Решение многих экономических проблем современной России требует новых экономических механизмов. Одним из таких механизмов является франчайзинг. Можно утверждать, что франчайзинг в настоящее время - единственный известный инструмент, позволяющий повысить эффективность малого бизнеса. Он дает возможность объединить достоинства малого и крупного бизнеса.

Среди основных преимуществ франшизы для малого бизнеса можно выделить следующие: 1) приобретение франшизы для малого бизнеса дает предпринимателю реальный, востребованный рынком вид бизнеса под уже раскрученной торговой маркой (брендом); 2) покупка франшизы позволяет предпринимателю уже на этапе расчётов получить более менее правдивые

данные об объемах вложений в бизнес; 3) при покупке франшизы предприниматель снабжается информацией о перечне основных средств и оборудования, необходимых для ведения бизнеса; 4) франчайзер предоставляет технологию ведения бизнеса. Франчайзи получает полностью систему: как вести бизнес, как нанимать персонал, как обслуживать клиентов, во франшизах, связанных с торговлей товарами, франчайзи получает и доступ к закупу этих товаров у франчайзера. 5) появилась возможность получать кредиты предпринимателям, которые открывают бизнес по франшизе.

Уже прошло более полутора веков с того момента, когда Зингер впервые в истории мирового бизнеса применил франчайзинг. В России это явление не имело своего места до 60-х годов двадцатого века.

«Прародителем» нынешнего российского франчайзинга можно назвать «легенду» бизнеса, крупного предпринимателя Владимира Довганя. Нужно отметить, его небезызвестный бренд «Дока» стал членом международной ассоциации франчайзинга. Довгань организовал одновременно две франчайзинговые системы - это весьма востребованные в свое время «Дока-пицца» и «Дока-хлеб». Лицензии этих систем продавались в то время десятками, но со временем они быстро потеряли свою популярность. Это случилось в первую очередь из-за того, что обе системы не могли предоставить качественное обслуживание своим клиентам. Да и сама продукция обеих систем не была достаточно качественной [1].

Доля нашего рынка франчайзинг – достаточно новый формат бизнеса, но несмотря на это этот формат уже успел заявить о своей жизнеспособности. Согласно статистике Международной Ассоциации Франчайзинга, в период кризиса 2008-го года только шесть процентов предприятий, работавших по франшизе, потерпели неудачу, тогда как почти треть компаний среднего и малого сегментов самостоятельного бизнеса были разорены.

Три первых места на рынке франшиз в России занимают (рис.1):

- 1) франшизы в розничной торговле по продаже непродовольственных продуктов (43%);
- 2) продажа услуг (23%);
- 3) продажа продовольственных товаров (14%).

В 2013 году финансово-кредитный сектор, похоже, по-настоящему разглядел франчайзинг как точку роста в экономике, потому что стал массово выводить на рынок банковские продукты, специально настроенные под нужды франчайзи. Речь идет о программах кредитования на открытие бизнеса по франшизе. Подобные продукты предлагают Сбербанк, ВТБ, Райффайзенбанк, Росбанк и др., а финансовая группа «Лайф» даже запустила программу софинансирования франчайзинговых проектов в рамках специально созданной структуры — фонда «Лайф Франчайзинг».

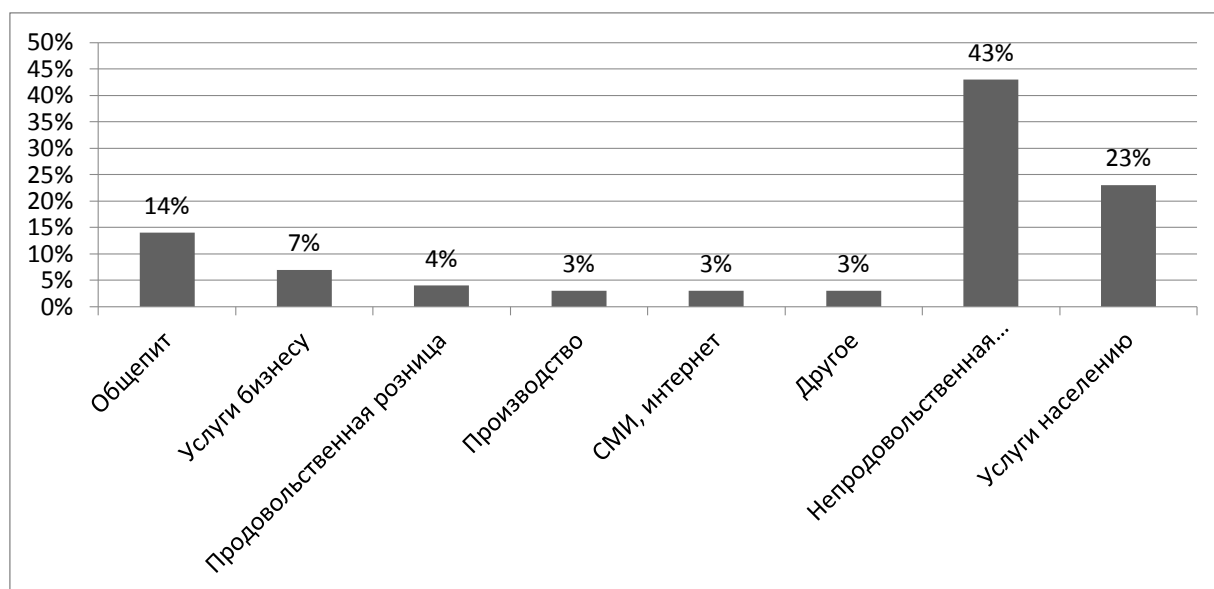


Рисунок 1 Структура российского франчайзинга [2]

На карте России четко выделяются несколько регионов, в которых франчайзинг развивается ускоренными темпами. Это Москва, Московская, Тюменская и Челябинская области, Краснодарский край и Республика Татарстан. Часто это связано с активностью местных властей, которые рассматривают франчайзинг в качестве локомотива предпринимательства и инструмента развития малых городов и низкоконкурентных сфер. Так, в 2013 году правительство Татарстана первым из субъектов РФ приняло решение субсидировать создание франшиз местных предпринимателей. Бюджет программы составил 3,8 млн рублей, и первые проекты уже реализуются.

С целью привлечения внимания к наиболее удачным франчайзинговым проектам, начиная с 2006 года, в России учреждена и ежегодно присуждается Национальная премия GOLDEN BRAND.

Современная система методологии, с применением которой проводился скоринг компаний в 2013 году, позволила определить лидеров, ориентируясь на различные параметры. Именно благодаря ее внедрению удалось получить максимально объективную картину успешности франчайзинга в России.

Благодаря системе ранжирования компаний и присвоения им определенных рейтинговых показателей удалось сформировать новый подход к системе франчайзинга в России, увеличивающий прозрачность данной сферы бизнеса и стимулирующий приток инвестиций.

Данные первого профессионального рейтинга франчайзинговых компаний представлены в таблице 1.

Таблица 1 Лучшие франшизы России 2013 года [3]

№	Бренд	Сфера деятельности	Скоринг
1	Независимая лаборатория Инвитро	Медицинские диагностические центры	230
2	33 пингвина	Кофе-мороженое. Производство мороженого	210

3	Шоколадница	Сеть кофеен	200
4	Harats pub Russia	Сеть баров	180
5	Перекресток	Сеть супермаркетов	175
6	Сборро	Рестораны итальянской кухни	170
7	ТМК	Магазины по продаже электрооборудования и инструментов	165
8	Konster	Магазины мужской одежды	160
9	Ёлки-палки	Сеть трактиров русской кухни	155
10	CoffeShop Company	Кофейни, производство кофе	145
11	Mail boxes ETC Russia	Центры бизнес - услуг: курьерские услуги, полиграфия, абонентские ящики, канцтовары.	110
12	Экспетро!	Магазины подарков и товаров-антистресс	90
13	Glance	Магазины женской одежды	70

В Республике Башкортостан к наиболее популярным из этих франчайзинговых компаний относятся «Шоколадница», «33 пингвина» и «Ёлки-палки».

В республике рынок франчайзинга непрерывно растет. Согласно данным статистики, сегодня в Башкирии работают более 140 000 предприятий малого бизнеса, функционируют 46 торговых центров площадью от 11 000 кв.м. до 160 000 кв.м., строятся и запланированы к вводу еще порядка 20 торговых комплексов.

15 октября 2014 года в рамках Форума гостеприимства прошла конференция «Франчайзинг. Новый бизнес в эпоху экономических перемен». Организаторами мероприятия выступили Башкирская выставочная компания и АНО «Центр франчайзинга Республики Башкортостан» при поддержке представительства Российской ассоциации франчайзинга на территории РБ и Ассоциации организаций предпринимательства Республики Башкортостан.

В рамках конференции проведена сессия «Упаковка бренда. Для чего и как правильно упаковать франшизу?», на которой известные предприниматели поделились своим опытом и рассказали о подводных камнях нового направления.

В Башкирии франчайзинг не оценен по достоинству. К примеру, не используются агро-франшизы, которые доказали свою эффективность в других российских регионах. К примеру, в Пермском крае еще в 2009 году начала работать программа министерства сельского хозяйства, помогающая с помощью агрофраншиз буквально с нуля построить собственный агробизнес. Сейчас там действует 12 агрофраншиз по нескольким направлениям: пчеловодству, кролиководству, перепеловодству, разведению форели, выращиванию чеснока, тюльпанов и т. д.

Необходимо внедрять бизнес-карты территорий. С помощью франшиз можно повысить конкурентоспособность территорий, выбрав те или иные франчайзинговые программы для конкретных муниципальных образований.

Отечественная теория и практика франчайзинга позволяет выделить факторы, сдерживающие развитие франчайзинга в России, которые можно классифицировать по причинам их возникновения [4]:

- экономические факторы (нестабильность развития экономики; отсутствие у большинства предпринимателей необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему; сложность получения кредитов для создания франчайзингового предприятия и др.);

- организационно - правовые факторы (отсутствие правового обеспечения франчайзинга в России);

- социально-психологические факторы (отсутствие отечественного опыта и боязнь провала у субъектов франчайзинговой системы - франчайзера и франчайзи; отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности; боязнь франчайзи потерять самостоятельность и собственное «лицо» предпринимателя и другие).

Тем не менее, несмотря на наличие отдельных тормозящих факторов, франчайзинг в России уже успешно развивается.

Основными способами государственного регулирования системы франчайзинга в России являются:

- создание адекватной нормативно-правовой базы;
- упрощение процедуры регистрации договоров коммерческой концессии с использованием принципа «одного окна»;

- создание единой информационной базы о состоянии франчайзинга;
- создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу;
- снижение административных барьеров при осуществлении франчайзинговой деятельности;

- расширение доступа субъектов франчайзинга к кредитным и финансовым ресурсам;

- возможность применения франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета;

- упрощение процедур налогообложения франчайзи.

Подводя итог всему сказанному можно утверждать, что франчайзинг, как форма взаимодействия крупного и малого предпринимательства достаточно интересен и перспективен в России. Несмотря на все препятствия, франчайзинг уверенно продвигается на российском рынке товаров и услуг. Заметен некоторый рост франчайзинговых моделей, которые работают в сфере производственного франчайзинга. Правовые нормы касательно франчайзинговой деятельности также «медленно, но уверенно» приводятся в соответствие с мировыми стандартами. Стимулируя развитие франчайзинговых сетей, с одной стороны, и контролируя и направляя этот процесс в рамках единой политики, с другой стороны, государство может значительно ускорить формирование общеэкономической инфраструктуры развития малого и среднего предпринимательства в России.

Использованные источники:

1. Шехирев А.В. Проблемы франчайзинга в Российской Федерации [Текст]// Вопросы новой экономики, 2010. № 3. С. 51 – 53.
2. Качканов В. П. Система франчайзинг в России: проблемы и перспективы / Российский экономический интернет-журнал. [Электронный ресурс] - Режим доступа:- <http://www.e-rej.ru/Articles/2006/Kachkanov.pdf>.-20.10.2014.
3. Клерк [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.klerk.ru/boss/articles/357307/> - 19.10.2014
4. Русский START-UP [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.russtartup.ru/franchising/buyfranchise/rejting-luchshih-franshiz-rossii-2013g.html> - 22.10.2014

Исмаилова М.А.

студент 4к.

финансово-экономический факультет

Алиева Н.У.

руководитель

Дагестанский государственный

институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан г. Махачкала

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Аннотация: в данной статье рассматриваются особенности и сущность организации внутреннего аудита.

Ключевые слова: Финансовый контроль, внутренний аудит, эффект масштаба, организация, управление, руководство.

Известно, что одной из функций финансового менеджмента является финансовый контроль. С одной стороны, он обеспечивает возможность принятия эффективных решений по управлению финансовыми потоками предприятия, с другой стороны, в интеграции с процессами организации и регулирования обеспечивает исполнение принятых решений. Следует отметить, что эти стороны контроля находятся в неразрывном единстве и динамическом взаимодействии в циклах управленческих процессов. Важнейшей формой финансового контроля на современном предприятии является внутренний аудит.

Необходимость внутреннего аудита вытекает из проблем, связанных с «эффектом масштаба». В экономике понятие «эффект масштаба» означает, что во-первых, по мере роста масштаба производства организация достигает снижения издержек за счет действия ряда факторов (это положительный эффект масштаба); во-вторых, параллельно существует отрицательный эффект масштаба, который заключается в определенных управленческих трудностях, связанных с координированием и контролированием деятельности крупной организации. По мере роста масштаба деятельности этажи управления, разделяющие административный аппарат и уровни

управления, реализующие рабочие программы, становятся все более многочисленными. Многоуровневый аппарат управления создает проблемы обмена информацией, координации решений, увеличивает вероятность принятия различными звеньями управления решений, противоречащих друг другу. Затрудняется контроль различных звеньев управления со стороны центрального руководства, что повышает риск ошибок и злоупотреблений персонала. Руководство компании разрабатывает политику и процедуры работы. Однако персонал может иногда их не понимать или не всегда выполнять по тем или иным причинам. Менеджеры не имеют достаточного времени проверить исполнение и часто не обладают специфическими инструментами такой проверки. Следовательно, они не могут своевременно обнаружить недостатки и отклонения. Внутренние аудиторы помогают им — обеспечивают защиту от ошибок и злоупотреблений, определяют «зоны риска» и возможности устранения будущих недостатков или недостач, помогают идентифицировать и «усилить» слабые места в системах управления и найти те принципы управления, которые были нарушены. Все эти действия дополняются обсуждением проблем с высшими органами управления компании, нужды и предложения которых и определяют процедуры внутреннего аудита (внутренние аудиторы должны обеспечить управляющих любой информацией, касающейся компетенции этих специалистов). Особенно важен внутренний аудит в том случае, если компания имеет географически разбросанные филиалы или отделения, в которых местное руководство принимает самостоятельные решения, а центральному руководству необходима достоверная информация об их деятельности для осуществления контроля и оценки принятых решений в целом.

Таким образом, органы управления организацией пользуются услугами внутренних аудиторов как дополнительными ресурсами, помогающими им осуществлять функции по управлению компанией. В настоящее время создание отделов внутреннего аудита в России не отрегулировано. Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» не содержит ни указаний на существование каких-либо подразделений в составе совета директоров, ни прямого запрета на их создание. Но закон не является препятствием для формирования комитета по аудиту в рамках совета директоров, а также содержит специальную статью, предусматривающую обязательное создание в акционерном обществе ревизионной комиссии в качестве органа контроля финансово-хозяйственной деятельности общества. В соответствии со статьей 85 указанного закона ревизионная комиссия обязана проводить ревизию финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества не реже одного раза в год по итогам годовой деятельности. Внеочередные проверки (ревизии) могут быть инициированы ревизионной комиссией общества, решением общего собрания акционеров, советом директоров или акционером (акционерами) общества, владеющим в

совокупности не менее чем 10% голосующих акций общества. Вместе с тем ревизионная комиссия является лишь одной из форм внутреннего аудита, как сказано в российских стандартах аудиторской деятельности. В принципе, между отделом внутреннего аудита и ревизией есть общее, они дополняют друг друга, но в то же время существенно различаются. Получило распространение деление внутреннего (как, впрочем, и внешнего) аудита на три вида: операционный аудит (управленческий аудит), аудит на соответствие требованиям, аудит финансовой отчетности.

Анализируя внутренний аудит более детально, можно выделить следующие его виды: функциональный (межфункциональный) аудит систем управления, организационно-технологический аудит систем управления, всесторонний аудит систем управления организацией, аудит видов деятельности, аудит на соответствие (можно также выделить аудит на предмет соответствия каким-либо конкретным требованиям или предписаниям и аудит на предмет соответствия общей целесообразности). Функциональный аудит систем управления проводится для оценки производительности и эффективности в любом функциональном разрезе. К нему, например, относятся аудиторские проверки каких-либо операций, проводимых подразделением (должностным лицом) в разрезе его функций. Промежфункциональный внутренний аудит качества исполнения различных функций (например, функций производства и реализации продукции) оценивается в их взаимосвязи и взаимодействии.

Организационно-технологический аудит систем управления представляет собой проводимый органом внутреннего аудита контроль разнообразных звеньев управления на предмет их организационной и/или технологической целесообразности (рациональности).

Аудит видов деятельности предполагает объективное обследование и всесторонний анализ определенных видов деятельности, областей бизнеса или бизнес-проектов с целью выявления возможностей улучшения хозяйственной деятельности.

Внутренними аудиторами может проводиться более глубокий контроль организации, который выражается в совокупности организационно-технологического и функционального аудитов систем управления, аудита видов деятельности, а также аудита элементов и процессов, связывающих организацию с внешней средой, например, системы внешних профессиональных связей, имиджа, общественных связей и др. Здесь определяются все сильные и слабые стороны деятельности организации, оценивается устойчивость ее положения в социальных системах более высокого порядка, а также перспективы ее развития. Такие контрольные мероприятия, осуществляемые внутренними аудиторами, относятся к всестороннему аудиту системы управления организацией.

Аудит на соответствие предписаниям выражает процедуры аудиторского контроля на предмет соблюдения:

1) установленных внешними полномочными органами законов, подзаконных актов, стандартов (правил, методик);

2) предписанных органами управления формальных правил, заданий и т.п.

Аудит на соответствие целесообразности выражает процедуры аудиторского контроля деятельности должностных лиц (субъектов управления) на предмет целесообразности (рациональности, разумности, обоснованности, полезности) ее продуктов (принятых решений). Многим компаниям целесообразно создать из нескольких штатных внутренних аудиторов отдельное подразделение — отдел внутреннего аудита.

Создание такого отдела позволит:

1) совету директоров фирмы или ее исполнительному органу управления наладить эффективный контроль за автономными подразделениями организации;

2) выявить резервы производства и наиболее перспективные направления развития посредством целевых контрольных проверок и анализа, проводимых внутренними аудиторами;

3) эффективно консультировать сотрудников финансово-экономических, бухгалтерских и иных служб в головной организации, ее филиалах и дочерних компаниях.

Исмаилова С.М.

студент 3го курса

Югорский Государственный Университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

ИЗМЕНЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА МЕЖДУ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ

В современном мире почти не осталось государств, которые развивали бы свою экономику отдельно. Взаимодействие стран друг с другом — как систематическое, так и однократное — даёт возможность компенсировать недостаточность экономики и избавляться от избыточности. Объединение интересов и консолидация усилий — основа существования современной глобальной экономики и современного развитого рынка вообще. Изменения, произошедшие в одной стране, не могут не сказаться на остальных.

Предпосылки и причины международного разделения труда

Ни одна страна мира, даже крупная и высокоразвитая, не в состоянии обеспечить себя всеми видами товаров и услуг, человеческим и ресурсным потенциалом, специалистами и оборудованием. В Древнем мире и в Средневековье потребностей у людей было меньше, и реализовать их было проще, но уже тогда существовали механизмы торговли и обмена — в основном сырьём или готовой продукцией.

Современная система международных отношений глобальна, её устройство чрезвычайно сложно, поэтому говорить о полной

самодостаточности какой-либо из стран не приходится. На уровне государств, на уровне отдельных организаций и частных лиц постоянно заключаются соглашения о ресурсном обмене и, что более важно, об обмене опытом и информацией.

Сущность международного разделения труда в том, что какому-то из государств произвести продукцию, обучить специалистов, добыть сырьё или собрать информацию — проще, а какому-то — сложнее. Самодостаточность определяется не возможностью делать всё самостоятельно, а возможностью найти с другими государствами взаимовыгодные условия, чтобы обеспечить себя всем необходимым.

Обусловленность специализации стран

Есть разные факторы, которыми может быть обусловлена специализация страны:

- природные и климатические условия;
- оборот капитала и производственных ресурсов внутри страны;
- товарооборот и кредитно-финансовая система в стране;
- уровень научно-технического прогресса, накопленные знания, имеющиеся в распоряжении технологии;
- трудовые ресурсы, качество подготовки и количество профессиональных специалистов;
- исторический уклад, традиции, обязательства и соглашения.

Нетрудно отследить сходство этих факторов со специализацией, например, регионов страны или населённых пунктов внутри одного региона. Международное разделение труда — высшая на сегодняшний день форма территориального разделения труда. Эти факторы объективны и зависят от внешних условий, а не от воли людей, но могут изменяться под воздействием тех или иных решений. Так, руководство страны может принимать решение о том, чему отдавать предпочтение — развитию сельского хозяйства или, например, науки. Роль страны может постепенно измениться.

Типы международного разделения труда

Выделяют три типа международного разделения труда:

- общее — преобладающая роль страны в целом. Раньше такое разделение существовало между метрополиями и колониями, но даже после упразднения колониального строя остались развитые и развивающиеся страны. Развитые чаще выступают поставщиками готовой продукции, специалистов и технологий, а развивающиеся — сырья, аграрной продукции, низкоквалифицированной рабочей силы;
- межотраслевое (частное) — роль страны в рамках одной и той же отрасли. Такое разделение обычно обуславливается наличием исходных ресурсов, технологий и специалистов в стране;

- единичное — по отдельным видам продукции. Например, речь может идти о добыче полезных ископаемых: наличие месторождений определяет, поставщиком каких именно пород будет страна.

Изменения на мировом рынке и международное разделение труда

Внутри каждой страны существует внутренний рынок, и связи между рынками, которые проходят за пределы государственных границ, создают схему международных отношений. Отслеживая устойчивость и систематичность таких отношений, можно говорить о мировом рынке в целом. Международное разделение труда имеет для него фундаментальное значение. Чтобы понять природу изменений, следует понять механизм товарооборота между странами.

Этот механизм работает за счёт двух противоположных процессов — импорта и экспорта. Особенность состоит в том, что в большинстве случаев не все товары, а лишь часть отправляются на экспорт в другие страны, поскольку почти во всех товарах страна нуждается сама. Следовательно, нехватка производства вызовет сокращение экспорта. В свою очередь это скажется на экономике страны, импортирующей товар. Так даже незначительные изменения на рынке стран, монопольно или олигопольно поставляющих определённый товар, способны вызвать серьёзные перемены в мировой экономике.

Как правило, речь идёт о товарах, имеющих ключевое значение для развитых стран. Это:

- энергоносители;
 - минеральное и продовольственное сырьё;
 - средства защиты и нападения
- и некоторые другие виды продукции.

Чтобы избежать кризиса перепроизводства и дефицита в стране, государство в лице уполномоченных лиц и национальных лидеров отслеживает происходящие изменения и принимает соответствующие решения. Поддерживание установленных связей и соблюдение обязательств — залог стабильности на мировом рынке, но не гарант, поскольку есть ещё множество факторов, способных нарушить равновесие обмена и торговли. Это погодные явления, стихийные бедствия, техногенные аварии и катастрофы, преступность и терроризм, болезни и многое другое.

Характеристика современного мирового рынка

Современный мировой рынок, для которого международное разделение труда стало неотъемлемым атрибутом, характеризуется следующими отличительными чертами:

- Международный обмен сырьём, товарами, компонентами, услугами и технологиями постоянно возрастает количественно и усложняется структурно.
- Экспортно-импортный механизм переносится с товаров также на специалистов и рабочую силу, знания и информацию.

- География самих предприятий также перешагивает государственные границы, образуя транснациональные корпорации.
- Каждое развитое государство имеет экономическую политику, учитывающую не только внутренние, но и внешние факторы.
- Экономика развитых стран становится в большой степени зависимой, открытой, далёкой от понятия автономности в полном смысле этого слова.
- На основе действующих соглашений и для развития новых связей создаются государственные блоки и объединения.

Регулирование экономических процессов, разделение труда на основах равноправия государств, отсутствие нарушений — ключевые факторы, которые могут дать возможность мировой экономике и дальше развиваться без значительных катаклизмов.

Использованные источники:

1. Козырев В. М. Основы современной экономики: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2007.
3. Основы макроэкономики: учебно-методическое пособие. Под общей редакцией В. И. Богачева — СПб: 2009.
4. Симионов Ю. Ф., Носко Б. П., Гильяно А. А. Мировая экономика и международные экономические отношения. — Ростов-на-Дону, 2004.

*Ишмеева А.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономических дисциплин
Уфимский юридический институт МВД РФ
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Новое геоэкономическое и геополитическое положение России в контексте мирохозяйственных связей и отношений, переход к рыночным условиям хозяйствования и демократическим формам управления, принципиальные изменения в части поступления ресурсов, необходимых для социально-экономического развития страны в целом, и территорий, в частности, поставили перед страной проблему обеспечения устойчивого развития, чего невозможно достичь без надлежащего обеспечения экономической безопасности.

Социальная безопасность — достижение социального компромисса в общества, характеризующегося устойчивым ростом уровня жизни населения, низким уровнем социальной напряженности в стране, благоприятной демографической ситуацией.

Отсутствие социальной безопасности (состояние социального кризиса)

ведет к деформации демографического и социального состава общества, подрыву трудовых ресурсов как основы развития производства, ослаблению фундаментальной ячейки общества – семьи, снижению духовного, нравственного и творческого потенциала населения. В научной литературе и на практике к социальной сфере принято относить ряд отраслей и видов деятельности, направленных на обеспечение благосостояния людей (отдельных личностей, семей, коллективов) в процессах жизнедеятельности и общественного воспроизводства. Прежде всего, в социальную сферу входят отрасли здравоохранения, образования, культуры, фундаментальной науки, социального обеспечения и защиты населения. В число отраслей социальной сферы часто включают жилищно-коммунальный сектор, ряд подотраслей видов бытового обслуживания населения, а также общественное питание. К социальной сфере причисляют также такие виды деятельности как решение проблем занятости, миграции, трудовых отношений. Иногда к социальной сфере относят услуги пассажирского транспорта, связи, а также и некоторых других организаций.

Экономическая безопасность региона – это совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития. Одновременно это степень, с одной стороны, интеграции региональной экономики с экономикой Федерации, а с другой – региональной независимости.

Экономическая безопасность региона рассматривается как система мер по ограждению экономического пространства региона от внешних и внутренних угроз, эффективному функционированию составляющих региональной экономики: институциональной инфраструктуры (органов административно-территориального управления и финансово-кредитных институтов); собственно сферы производства (предприятий); объектов транспорта и связи; науки и научных учреждений; систем жизнеобеспечения; социальной сферы.

Социальные факторы – это факторы, наличие которых обусловлено сложившимися в государстве социальными и социально-экономическими условиями функционирования национального хозяйства обеспечение приемлемых для большинства населения условий жизни и развития личности; предотвращение значительной дифференциации в доходах граждан; недопущение сокрытия доходов и уклонения от уплаты налогов; исключение потенциальных угроз возникновения социальных конфликтов; борьба с терроризмом; состояние здоровья нации, в т.ч. распространение социально опасных заболеваний; пропаганда образа жизни, в основе которого – вседозволенность и насилие, расовая, национальная и религиозная нетерпимость; сохранение и развитие самобытных культур, духовных ценностей граждан.

В качестве особого фактора следует выделить теневую экономику. Масштабы и разнообразие форм существования теневой экономики в наши

дни значительно больше. Она охватила практически все сферы общественного производства и имеет место во всех странах мира. Это связано с тем, что причины, ее порождающие, весьма разнообразны: экономические, политические, социальные, психологические, моральные, криминальные и т.д. [2].

Современная роль социальной сферы в жизнедеятельности общества определяется ее целью и функциями. Цель можно представить в трех аспектах: 1) рост человеческого капитала; 2) повышение качества жизни населения; 3) создание условий для активного воздействия на эффективность общественного производства.

Функции социальной сферы подчинены общим целям общественного развития и включают следующее улучшение условий для прогрессивных демографических процессов, развитие человеческих ресурсов; физического, образовательного и духовного потенциала, совершенствование системы занятости и использования трудовых ресурсов, повышение профессионального и квалификационного уровня трудоспособного населения, развитие социальных отношений в экономической сфере, социальная защита и поддержка нуждающихся групп населения.

Социальные услуги предоставляют органы власти — непосредственно или через подведомственные им учреждения либо иные организации, безвозмездно или по регулируемым ценам, в области здравоохранения, образования, культуры, социальной защиты населения и в других областях.

По всеобщему мнению экономистов, социологов, политиков, региональных лидеров, продолжающаяся деградация социальной сферы связана с проблемой явной недостаточности выделяемых бюджетных ресурсов на функционирование социальных отраслей. Следует отметить, что внутри отраслей социальной инфраструктуры существует финансово обеспеченные структурные звенья (объекты, учреждения), поддерживающие высокий уровень качества платных услуг с ориентацией на высокодоходные группы населения (например, отдельные виды медицинского обслуживания, образования, санаторно-оздоровительных услуг). Однако с ними соседствуют преобладающая часть финансово ущемленных структур. Данная социальная ситуация характерна для развивающихся стран с невысоким доходом на душу населения, где бедные слои населения не имеют полноценного доступа к образовательным, интеллектуальным, оздоровительным ресурсам, и в связи с этим лишены объективных условий как вертикальной, так и горизонтальной мобильности, а стало быть — и возможностей повышения трудовых доходов.

Для того, чтобы избежать драматического расширения негативных процессов, руководству страны следует не только осознать, что бюджетные расходы на здравоохранение, образование, науку, культуру являются инвестициями в человеческий капитал, ставший главным фактором современного общественного развития, но и на деле, в практической

деятельности обеспечивать полноценное государственное финансирование отраслей социальной сферы, а также создавать необходимые условия для привлечения частных, корпоративных, общественных ресурсов.

Современные подходы к социально – экономическому развитию основываются на следующей установке: конечная цель – повышение качества жизни людей – зависит не только от роста уровня доходов, но и в существенной степени от расширяющегося человеческого выбора в сфере здравоохранения, образования, жилищных условий, экономической и общественной деятельности. При этом различают три сущностные потребности: 1) в долголетьи и здоровье; 2) в получении современных знаний; 3) в доступе к ресурсам, необходимым для достойного уровня жизни. Их удовлетворение – условие реализации политических и экономических свобод [1].

Указанное, достаточно четко отражает актуальные проблемы, без решения которых невозможно рассчитывать на устойчивый рост и прорывные результаты в современной экономике на региональном и федеральном уровнях.

Использованные источники:

1. Грачев А.В., Ковтунова С.Ю. Анализ уровня оплаты труда сотрудников органов внутренних дел до и после реформы (по данным ГУ МВД России по г. СПб и ЛО) // Вестник УЮИ МВД России, № 3, 2014.
2. Ковтунова С.Ю. Предложения и рекомендации по улучшению условий взаимодействия хозяйствующего субъекта с органами внутренних дел в России // Вестник УЮИ МВД России, № 2, 2013.

Кабирова Р.Р.

студент 4 курса

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный
технический университет»*

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья посвящена теоретическим аспектам затрат. Особое внимание уделено таким показателям как расходы организации (производства), издержки производства.

Ключевые слова: затраты, расходы, издержки производства.

Существует много определений понятия «затраты». Рассмотрим несколько из них в ниже приведенной таблице.

Таблица 1 – Определения понятия «затраты»

Автор понятия	Понятие
И.М.Осадчая	Совокупные расходы на реальные товары и услуги; затраты на потребление, инвестиции и государственные расходы. Поглощение означает потребление продукции; при оценке поглощения учитывается импорт, но исключается экспорт. Этим оно отличается от производства (production), оценка которого включает экспорт, но исключает импорт. Анализ проблемы девальвации (devaluation) с точки зрения концепции поглощения, означает анализ ее влияния на различные виды расходов; он позволяет сделать вывод, что если объем производства растет быстрее, чем поглощение то девальвация может лишь улучшить состояние текущего платежного баланса.
Б.А.Райзберг	Выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции. В зарубежной литературе затраты чаще именуются издержками производства и обращения. Принято выделять виды затрат: материальные, на оплату труда, на ремонт и восстановление основных средств, дополнительные (на обучение, социально-культурные нужды) и др. Затраты называют также издержками.

Понятие «затраты» становится значимым только относительно определенной цели и задачи, на которые затраты направлены, таких как производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, осуществление капитальных вложений, работа структурного подразделения предприятия и пр.

Сущность понятия «расходы» изложена в ПБУ 10/99 «Расходы организации» и в НК РФ. Расходами организации считается уменьшение экономических выгод, связанное с выбытием активов и появлением обязательств, приведших к уменьшению капитала организации.

Понятие «расходы» ограничивается по цели использования ресурсов. В зависимости от характера и условий осуществления деятельности организации расходы подразделяются на две основные группы:

- 1) расходы по обычным видам деятельности;
- 2) прочие расходы (из них операционные, внеоперационные, чрезвычайные)



Рисунок 1- Процесс управления затратами на производстве

На рисунке 1 показана как прямая связь общих функций управления затратами в последовательности: планирование, организация и контроль, так и обратная связь этих функций (пунктирная линия на рисунке). По

результатам контроля вносятся изменения в планирование и организацию затрат на предприятии.

На стадии планирования и калькулирования затрат прежде всего определяются с объемами производства продукции. Затем рассчитывают нормы расхода сырья, материалов, энергоносителей по каждой единице продукции. Устанавливают расценки по видам работ. Все это позволяет рассчитать переменные затраты на производство продукции, т.е. те, которые будут изменяться пропорционально объемам производства.

Далее определяют неизбежные (постоянные) затраты. Будет предприятие производить продукцию или нет, все равно придется освещать и отапливать здания, охранять склады, выплачивать зарплату управленческому персоналу, начислять амортизацию на основные средства, платить налог на имущество и т.д. Величина этих затрат зависит от производственной мощности предприятия, которая была сформирована, возможно, много лет назад. В краткосрочном периоде руководство не в состоянии изменить производственную мощность предприятия и оно как бы является «заложником» неизбежных затрат, которые нужно покрывать маржинальным доходом, т.е. выручкой за вычетом переменных затрат. Маржинальный доход в свою очередь зависит от структуры объемов производства и продаж продукции.

Управление затратами в краткосрочном периоде (при неизменной мощности) называют текущим или тактическим. Стратегический процесс управления затратами связан с изменением неизбежных затрат, поскольку в результате инвестирования средств в основной капитал предприятия изменяются производственные мощности и здесь уже все затраты будут переменными.

Использованные источники:

1. Е. Н. Котенева, Г. К. Краснослободцева, С. О. Фильчакова Управление затратами предприятия., 2010. – 4 с.
2. Г. Г. Серебренников. Основы управления затратами предприятия., 2009.- 6-7 с.
3. Гомонко, Э. А. Управление затратами на предприятии : учебник / Э. А. Гомонко, Т. Ф. Тарасова. - Москва : КноРус, 2010. - 313 с.

*Кабинова Р.Р.
студент 4 курса
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный
технический университет»
Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: статья посвящена теоретическим аспектам анализа имущества организации. Особое внимание уделено таким показателям как оборотные и внеоборотные активы.

Ключевые слова: оборотные активы, внеоборотные активы, имущество организации.

Анализ финансового состояния начинают с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным бухгалтерского баланса с использованием методов горизонтального и вертикального анализа.

Актив бухгалтерского баланса позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе внеоборотные активы (I раздел баланса) и оборотные активы (II раздел баланса), изучить динамику структуры имущества.

Внеоборотные активы участвуют в производственном процессе длительное время и переносят свою стоимость на готовый продукт по частям в виде амортизационных отчислений. Оборотные же активы участвуют в одном производственном цикле и свою стоимость переносят на готовый продукт сразу.

К внеоборотным активам относят нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, капитальные вложения.

Оборотные активы обеспечивают текущую деятельность предприятия и состоят из оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Оборотные производственные фонды включают в себя материальные оборотные средства, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и средства в расчетах.

Наглядно можно увидеть состав имущества организации на рисунке 1.



Рисунок 1 – Состав имущества организации

Анализ имущественного положения предприятия по данным ее баланса начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики имущества в разрезе двух его основных составляющих: внеоборотных и оборотных активов. Как хорошо известно, общая стоимость имущества предприятия в учетной оценке соответствует итогу актива бухгалтерского баланса. По итогам расчетов делается вывод о влиянии изменений величин внеоборотных и оборотных активов на отклонение общей стоимости имущества организации.

Кроме того, целесообразно в ходе анализа сопоставить темпы роста оборотных и внеоборотных активов. Предпочтительным считается следующее соотношение:

$$ТРо > ТРв , \quad (1)$$

где ТРо - темп роста оборотных активов;

ТРв - темп роста внеоборотных активов.

Такое соотношение характеризует тенденцию к ускорению оборачиваемости оборотных активов. Результатом этого является условное высвобождение средств в наиболее мобильных формах (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения).

По окончании оценки имущественного положения коммерческой организации по данным бухгалтерского баланса на основе систематизации промежуточных результатов анализа делается обобщающий вывод о рациональности структуры имущества коммерческой организации (наиболее рациональная, в целом рациональная, наименее рациональная), причинах ее изменений и взаимосвязи этих изменений с инвестиционной политикой данной коммерческой организации.

Использованные источники:

- 1.Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 649 с
- 2.Экономический анализ деятельности промышленных предприятий и объединений. М. Мысль, 2011. – 26 с
- 3.Морозова Т.В. Методы оценки имущества предприятия Бухгалтерский учет. 2010.- 3 с

Каврина Ю.Е.

студент

факультет Экономики и Управления

кафедра «Государственного и муниципального управления»

ФГБОУ ВПО "Самарский Государственный Университет»

Россия, г. Самара

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ НАРОДНЫЙ ФРОНТ. ПОЛИТИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ НА БАЗЕ ПАРТИИ "ЕДИНАЯ РОССИЯ"

Образованное в мае 2011 года по инициативе премьер-министра РФ Владимира Путина политическое объединение, призванное способствовать притоку "новых лиц, свежих идей и предложений" в партию "Единая Россия" и созданное в преддверии выборов в Государственную думу шестого созыва. Весной 2011 года, за полгода до начала избирательной кампании в Государственную думу РФ шестого созыва, социологи отмечали падение рейтингов правящей партии "Единая Россия". Высказывались предположения, что она может лишиться конституционного большинства (не менее двух третей от общего числа депутатов), гарантировавшего принятие любого решения в нижней палате парламента.

6 мая 2011 года премьер-министр России и председатель партии "Единая Россия" Владимир Путин на пленарном заседании межрегиональной конференции региональных отделений партии в Южном федеральном округе объявил о создании нового политического объединения. По его словам, для притока "новых лиц, свежих идей и предложений" в "Единую Россию" требовалось, чтобы поддерживающие ее силы участвовали вместе с ней в выборах в виде "Общероссийского народного фронта", в который могли бы войти беспартийные. Председатель единороссов отметил, что "народный фронт" - это распространенный в мире "инструмент объединения близких по духу политических сил"[1].

Общероссийский Народный Фронт создается для того, чтобы:

- объединить общественные организации, политические партии, граждан, которые разделяют общие ценности, связанные с любовью к Отечеству, ростом благосостояния людей, укреплением могущества нашего государства, поиском справедливых решений в социальной сфере;
- были востребованы все конструктивные идеи, чтобы у гражданского общества — молодёжных, женских, ветеранских организаций, деловых

кругов, профессиональных союзов и объединений – была дополнительная возможность непосредственно, напрямую участвовать в выработке важнейших государственных решений, чтобы эффективно работали социальные лифты, чтобы каждый, у кого есть потенциал, творческая созидательная энергия и стремление работать для России, мог проявить себя;

- все люди, которые объединены единым стремлением укреплять нашу страну, объединены идеей поиска наиболее оптимальных вариантов решения стоящих перед нами проблем, могли действовать в рамках единой платформы;

- все общественные организации (там могут быть и политические партии, и профессиональные союзы, и объединения предпринимателей, и молодёжные, и женские организации) обсуждали вопросы и предлагали решения по развитию страны на равных и получили возможность и право проводить свои идеи и своих людей, носителей этих идей, через инструменты «Единой России» в парламент страны.

Как сообщил Борис Грызлов, председатель высшего совета "Единой России", в избирательные списки в рамках этого фронта могли войти 150 человек, не состоящих в партии (всего по закону о выборах в Государственную думу они могли составлять не более 50 процентов от общего числа кандидатов от партии). Впрочем, им не были гарантированы "проходные" места в этом списке: в 2007 году единороссы выдвинули 600 человек, получив по итогам выборов 315 из 450 депутатских мандатов. Грызлов и другие члены создаваемого фронта утверждали, что ОНФ может стать "площадкой для будущих выборов президента", ожидавшихся весной 2012 года, и выдвинуть своего кандидата, если объединению удастся удачно выступить на парламентских выборах в декабре 2011 года. Пресс-секретарь Путина Дмитрий Песков даже предложил войти в ОНФ представителям оппозиции, в том числе члену движения "Солидарность" Борису Немцову, однако тот от данного предложения отказался. Не стал вступать в ОНФ и лидер "Справедливой России" Сергей Миронов. Правда, другой высокопоставленный член этой партии, вице-спикер Госдумы Александр Бабаков решил выдвигать свою кандидатуру на выборах в Госдуму по спискам ОНФ [24], [23]. В свою очередь, многие политические силы заявили, что создадут свои собственные аналоги ОНФ. "Союз казаков России" и "Российский общенародный союз" Сергея Бабурина объединились в национально-патриотический фронт "Державный союз России", Коммунистическая партия Российской Федерации (КПРФ) пригрозила собрать оппозицию в "Народное ополчение". 22 мая 2011 года и незарегистрированные оппозиционные партии сформировали собственное объединение - Комитет национального спасения. В него вошли движения и незарегистрированные партии "Другая Россия" Эдуарда Лимонова, "РОТ фронт" и "Левый фронт" Сергея Удальцова и Константина Косякина, а также "Родина: здравый смысл" Михаила Делягина. КНС заявил своей целью

"противодействие реализации очередного 'выборного спектакля', запланированного властями на декабрь 2011 года".

12 мая 2011 года Путин заявил, что создание ОНФ приветствует президент Дмитрий Медведев. В тот же день Медведев охарактеризовал создание ОНФ как попытку "Единой России" сохранить свое влияние в стране, отметив, что "создание такого альянса укладывается в рамки и объяснимо с точки зрения избирательных технологий". На следующий день, 13 мая 2011 года, был опубликован проект декларации о ОНФ, в котором главной целью движения было заявлено "построение сильной, демократической, суверенной России".

Результаты деятельности ОНФ:

-ОНФ добился выделения из бюджета 300 млн рублей для поддержки региональных СМИ. [2]

-Правительство Хабаровского края провело специальное оперативное совещание в ответ на проведенный ОНФ рейд по проверке нового жилья для пострадавших от паводка 2013 г. Губернатор края поручил муниципальным органам власти провести тщательную проверку и установить, по какой причине новые дома для подтопленцев были сданы в непригодном для проживания состоянии.

-После того как ОНФ раскритиковал закупки Фонда социального страхования, ФАС обязала свои территориальные подразделения предотвращать тендеры, в которых заказчики объединяют в один лот разнородные закупки технических средств реабилитации для инвалидов и таким образом ограничивают количество участников торгов, что создает условия для удорожания товаров и услуг. Об этом же ФАС просит глав субъектов РФ. Письмо регионам с соответствующими разъяснениями Федеральная антимонопольная служба разместила на своем официальном сайте.

-В Ульяновской области по инициативе активистов Народного фронта введено обязательное общественное обсуждение закупок товаров, работ и услуг для нужд региона. Опережающая федеральное законодательство норма будет действовать минимум до 1 января 2016 г., когда вступит в силу положение 44-ФЗ об общественном обсуждении закупок.

-Председатель Счетной палаты России Татьяна Голикова заявила о том, что после обращения Народного фронта по поводу расточительных закупок на строительство и ремонт зданий региональных отделений Пенсионного фонда РФ ее ведомство намерено проверить инвестиционные траты ПФР.

-Генеральная прокуратура отреагировала на обращение депутата Госдумы РФ, члена Центрального штаба ОНФ Александра Васильева с просьбой проверить факты невыплаты заработной платы сотрудникам ООО «СП «Аркаим» (Хабаровский край). В письме из надзорного ведомства

говорится, что расследование обозначенных фактов находится на контроле Генпрокуратуры.

-Следственный комитет РФ взял под свой контроль расследование дела о переплате 70 млн. руб. подрядчикам строительства Федерального высокотехнологичного центра медицинской радиологии в Димитровграде, курируемого ФМБА. Возникший недостаток средств на три года отложил введение в строй этого важного медицинского объекта и поставил под угрозу срыва исполнение одного из «майских указов» президента РФ Владимира Путина. [3]

-Министерство РФ по развитию Дальнего Востока поддержало предложение ОНФ о включении г. Сковородино и Сковородинского района Амурской области в перечень районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, что гарантирует жителям выплату северных надбавок к зарплатам и пенсиям.

-ОНФ помог снизить в Волгоградской области стоимость социальных проездных.

-ОНФ в Волгограде добился расследования нарушений в сфере закупок для инвалидов.

-В Севастополе активисты ОНФ посодействовали упорядочиванию городской торговли в переходный период.

Анализ деятельности ОНФ:

За относительно короткий срок Общероссийский Народный Фронт добился больших результатов во всех сферах жизни общества в различных регионах страны. Общероссийский народный фронт должен действительно стать широким общественным движением, чтобы у всех граждан страны была возможность ставить свои, народные задачи, добиваться их исполнения, напрямую вносить свои предложения, которые затем станут законами и государственными решениями. Нужно дать возможность людям использовать имеющиеся инструменты влияния на общественные процессы, искать новые инструменты, умело их применять. Нужно выдвигать новых людей, новых кандидатов, участвовать в выборах, выдвигать своих людей, востребованных для этих выборов. Но самое главное, чтобы эта работа была живой, она должна быть напрямую связана с людьми, с их интересами и с решением их проблем. Цель Народного фронта – дать возможность каждому созидать великую страну.

Использованные источники:

1. Общероссийский народный фронт. 20.05.2011

2. «Газета.Ru», 14.06.2013

3. Сайт «Единой России»: Проект декларации об образовании «Общероссийского народного фронта».

*Кагарманова А.И.
старший преподаватель
кафедра экономической теории и анализа
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

РЕБРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Региональный ребрендинг – одно из актуальных направлений современных стратегических коммуникаций, стратегия развития и повышения конкурентоспособности территориальных образований. В ее основе – коммуникационные технологии, интегрирующие экономические, социальные, культурные, политические аспекты управления территориями и направленные на создание устойчивого образа территории, привлекательного для туристов, инвесторов, бизнесменов, самих жителей и новых переселенцев.

Понятие регионального ребрендинга в РФ практически не используется. В то же время, понимание того, что регионы, области, города – можно рассматривать как торговые марки, которые могут относиться как к классу «по нате», так и к классу раскрученных брэндов. Понятие регионального брендинга в зарубежных странах возникло еще в 70-х годах прошлого столетия. Испания, Каталония, Шанхай, Прага – вот лишь несколько примеров брэндов, приобретших яркий положительный образ, создающий добавленную стоимость для регионов, за последние 20-25 лет.

Брэнды – это не только государства, но и территории в их составе, и отдельные регионы. Очевидно, существует разница в подходе к брендингу России и других странах. Так, для государства, в первую очередь, необходима благоприятная политическая, экономическая и социокультурная репутация на макроуровне, т.к. его конкурентами выступают, прежде всего, другие государства. В то же время, для региона в составе государства ключевую роль играет создание и донесение до целевой аудитории образа, явно и убедительно дифференцирующего данный регион от всех остальных, с учетом того, что его конкурентами являются и зарубежные регионы, и другие регионы в составе той же страны.

Что же понимается под ребрендингом? Ребрендинг – это комплекс мероприятий по изменению всего бренда, либо его составляющих (названия, логотипа, визуального оформления, позиционирования, идеологии и т.д.) Когда мы говорим о ребрендинге региона, то имеем в виду изменения образа (позиционирования региона), имеющегося в сознании партнеров.

Ребрендинг способствует приведению образа региона в соответствие с текущим состоянием экономики и планами развития территорий. В результате ребрендинга полной ликвидации старого бренда как правило не происходит. Ребрендинг помогает бренду эволюционировать (усилить

конкурентные преимущества и ликвидировать недостатки). Ребрендинг региона приведет к тому, что территория станет более привлекательной для инвесторов, потребителей товаров и услуг, рабочей силы.

Региональный ребрендинг отражает качественные изменения в позиционировании и стратегии региона. Ребрендинг – это всегда факт тотального пересмотра почти всех атрибутов бренда.

Имидж региона это один из основных ресурсов, которые определяют его экономическую, политическую, социальную перспективу. Современное состояние экономики в РФ, предполагает не только партнерство, но и конкуренцию между регионами. Стремление завоевать и расширить собственное место на рынке заставляет региональные органы власти обращать особое внимание на создание индивидуального имиджа региона, позволяющего выделиться среди себе подобных. Поэтому формирование позитивного имиджа региона объективно выдвигается на одно из первых мест в системе приоритетов деятельности органов государственной власти.

К основным причинам необходимости формирования имиджа региона относятся:

- необходимость привлечения дополнительных инвестиций для развития региона;
- необходимость создания условий для сохранения имеющихся кадров высококвалифицированных рабочих, инженеров, ученых и т.д.;
- необходимость обеспечения выгодных условий экспорта товаров и др.

Брендинг региона неразрывно связан с процессом повышения его конкурентоспособности, так как бренд по своей природе является демонстрацией и гарантом конкурентных преимуществ.

Современный ребрендинг ориентирован на два направления: внешнее и внутреннее. Внешнее направление: ребрендинг региона позволяет привлечь новых потребителей, партнеров, инвесторов. Внутреннее направление: работа в сфере ребрендинга территории формирует сплочённую команду и мотивирует её участников на усилия во благо того или иного проекта.

Региональный ребрендинг ориентирован на обеспечение присутствия бренда региона в информационном пространстве, обеспечение узнаваемости бренда, его цель - сделать регион силой влияния, обеспечить приток финансовых ресурсов на территорию, трансляцию региональных решений инициатив вовне.

Имея благоприятные возможности для развития брендинга, отдельные субъекты РФ не используют данные инструменты, что оказывает крайне негативное влияние на их конкурентоспособность на российском рынке. Во многом это обусловлено отсутствием единого подхода к процессу ребрендинга территорий.

Рассматривая категорию «бренд» применительно к региону, следует отметить, что это один из определяющих факторов восприятия региона, формируемый на основе ярко выраженного позитивного имиджа территории и представляющий собой высшее проявление эмоциональных потребительских предпочтений, направленный на выстраивание рейтинга региона посредством создания дополнительных конкурентных преимуществ и являющийся активом региональной экономики [2].

Необходимо разграничить понятия регионального бренда и бренда региона. Как показывает практика, термин региональный бренд применяется только относительно продуктовых брендов и брендов корпораций, при этом достаточно четко можно выделить субъект бизнеса, целевую аудиторию и коммерческий интерес. В свою очередь, бренд региона, или территориальный бренд, - это более глобальная категория, в сущности, это мощный инструмент реализации стратегии развития территории, который позволяет объединить интересы различных групп, от которых зависит ее успех, - населения, инвесторов, бизнесменов, властей. При этом бренд региона выполняет как экономическую функцию рычага создания добавленной стоимости, так и важнейшую социальную роль инструмента повышения жизненной мотивации жителей региона [3, с.41].

В процессе формирования бренда региона следует учитывать не только экономические, но и более гуманитарные факторы, имеющие прямое отношение к рекламе и PR: официальные символы региона (герб, флаг и гимн); архитектурно-мемориальные символы; региональные награды; выставочно-ярмарочная деятельность; фестивали, конкурсы, праздники, имеющие региональный или общероссийский характер; справочная информация о регионе; сайты в Интернете, рекламные и общественно-политические журналы, справочники, буклеты и т.д.

Региональный ребрендинг – приоритетное направление экономического, социального, политического и культурного развития географического места. Эффективность, успешность бренда региона в настоящее время оказывают прямое влияние на обеспечение устойчивого и привлекательного имиджа территории, его репутации как на внутреннем, так и на международном рынках, что отражается на привлечении внешних инвестиций, наращивании хозяйственного потенциала, укреплении бизнес-связей.

Использованные источники:

1. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий. 2-е изд., дополн. — СПб.: Питер, 2006. — 416 с: ил. — (Серия «Маркетинг для профессионалов»)
2. Шалыгина Н.П. О роли брендинга в наращивании социально-экономического потенциала региона / Н.П. Шалыгина, М.В. Селюков, Л.В. Усатова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). - 2011. - №2 (34). - Ростов-на-Дону: Изд-во РИНХ. - С. 39-44.

З.Кузнецова А. В. Формирование и развитие региональных брендов [Электронный ресурс]: разработки стратегий развития // Регионология. 2008. №3. URL: <http://regionsar.ru/node/147?page=0,1> (дата обращения: 5.11.2014)

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Казаиди Э.Я.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

РОЛЬ ЕВРО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: СООТНОШЕНИЕ EUR/RUB

Аннотация: Евро как вторая по значимости мировая валюта всегда привлекала к себе внимание со стороны различных слоев населения России. Проводить различного рода операции в евро служило гарантией стабильности и защиты от экономических рисков. Но в последнее время проблема резкого роста курса евро по отношению к рублю стала одной из самых актуальных и бурно обсуждаемых. В статье авторами рассмотрены основные показатели, характеризующие изменение валютного курса «евро-рубль», и современное состояние экономики, зафиксированное на декабрь 2014 г.

Ключевые слова: валюта евро (EUR), волатильность валютного курса, современные проблемы экономики.

Более десяти лет назад страны - члены Евросоюза согласовали решение о едином переходе на одну общую денежную единицу и полном отказе от национальных валют. С того времени новая валюта «евро» достигла впечатляющих результатов: отодвинув на второй план швейцарский франк, японскую иену и британский фунт, «денежное изобретение» европейцев приобрело статус второй мировой валюты и стало конкурировать с другой мировой валютой - долларом.

Изначально, в 1999 г. «евро» был введен в безналичный оборот, а уже с 2002 г. перешел в наличный оборот стран-членов еврозоны.

Евро (EUR) – официальная валюта, принятая в государствах европейской зоны (Германия, Франция, Австрия, Ирландия, Италия, Испания, Португалия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Мальта, Словакия, Словения, Финляндия, Греция, Кипр, Мальта) [1]. Кроме того, данная валюта применяется еще в 7 других европейских странах, которые не входят в Еврозону. Таким образом, более чем для 500 тысяч человек, национальная валюта «евро» является общенациональной валютой.

Переход на единую валюту (EUR) предоставил европейским странам следующие преимущества. Среди них:

- устранение рисков обменных курсов национальных валют и экономия на издержках осуществления валютнообменных операций;
- наличие единого центрального банка вместо 17 национальных, что значительно упрощает проведение общей политики в сфере организации кредитования, расчетов, налогов, ценообразования и т.д.;
- сокращение темпов инфляции и инфляционных ожиданий, стабилизация цен: в период с 2009 г. по 2014 г. уровень инфляции в зоне евро не превышал 2% в год. В удержании данного показателя и состоит главная цель деятельности Европейского центрального банка (ЕЦБ);
- катализация процессов финансовой интеграции в рамках ЕС: большая доля участков финансового рынка обладает достаточным уровнем ликвидности и глубины, а это способствует улучшению процесса распределения рисков и ресурсов;
- рост эффективности и улучшение распределения факторов производства за счет сокращения операционных расходов;
- возрастание роли Европы в международной валютной системе.

Как и любая другая валюта, евро обладает международным статусом, который во многом определяется демографическим, экономическим и финансовым потенциалом страны или зоны, которая выпускает данную валюту. В этом случае Европейский союз характеризуется наличием определенных параметров, влияющие на позиции и уровень евро как позитивным, так и негативным образом. Рассмотрим подробнее влияние отдельных параметров на функционирование единого экономического пространства.

1) Размер и уровень открытости экономики.

При увеличении масштабов и динамики экономики, происходит возрастание ее воздействия на финансы и мировую экономику. Зона евро обладает большей численностью населения, чем США, и почти такую же экономику. В 2013 г. ВВП США по паритету покупательной способности составлял 16 768 млрд. долл. (23,4% мирового ВВП), а в зоне евро – 17 578 млрд. долл., или 24,5% мирового ВВП и 104,8% от ВВП США.

2) Доверие к денежно-кредитной политике ЕЦБ.

Увеличение стабильности обменного курса и цен в стране-эмитенте приводит к сокращению затрат и рисков на финансовых рынках и повышению доверия к валюте. Следует отметить, что ЕЦБ и центральные банки зоны евро остаются нейтральными в отношении интернационализации евро, т. е. не стимулируют и не сдерживают этот процесс.

Положения единой европейской валюты зависят от уровня развития и интеграции финансовых рынков, который должен обеспечить необходимую ликвидность, снижать транзакционные издержки, сокращать риски, неопределенность и стоимость хеджирования, способствовать повышению

производительности труда, темпов экономического роста и укреплению доверия к евро.

3) Вовлечение евро в официальные золотовалютные резервы.

На начало 2014 г. объем евро в официальных резервах центральных банков государств мира составил 771,8 млрд. долл. Такой результат был достигнут в основном за счет стран Азии, две из которых занимают лидирующее положение в рейтинге стран мира по уровню золотовалютных резервов (Китай – 3,860 трлн. долл. и Япония – 1,288 трлн. долл.) В целом их структура зависит от текущего валютного режима в стране (плавающий курс национальной валюты, привязка ее к корзине валют или к евро, доллару и т. д.), а также от структуры внешнеторговых и финансовых потоков.

На основе общих фундаментальных данных можно утверждать, что на сегодня рассматриваемая валюта характеризуется довольно прочными позициями.

Европейская экономика в целом (если не упоминать такие исключения как Греция) является одной из самых стабильных в мире, в отличие от американской, к которой постоянно предъявляются «претензии» в отношении «перегретости» рынка.

Рассмотрев основные понятия, преимущества и параметры «евро», следует перейти к практической стороне реализации данной темы. Стоит обратиться к ситуации, которая сложилась на современном этапе развития российской экономики и тревожит практически каждого гражданина страны. Российская валюта продолжает обесцениваться на внутреннем валютном рынке на фоне снижения мировых цен на нефть и увеличения геополитической напряженности. Эта ситуация привела к введению относительно России санкции со стороны США и Европы, которые и обвалили рубль до уровня в 91,73 за 1 EUR на 16.12.14 г. в 16:00 московского времени.

По мнению зарубежных аналитиков тенденции к стабилизации ситуации на мировом рынке не наблюдается, а наоборот рост евро и падение рубля будет продолжаться [2].

Иностранные инвесторы вывозят свой капитал из страны, рост российского ВВП на декабрь 2014 г. снизился и составил 0,7% по сравнению с 4,8% - этот показатель был зафиксирован в мае 2013 г. [3].

Ситуация также осложняется сокращением спроса в Европе на природный газ. На сегодняшний день экспорт природного газа в России составляет 70%, однако в скором будущем в Европу планируется поставка газа из США и Израиля. Таким образом, данная ситуация может привести к тому, что упадут цены на данное сырье и Россия потеряет доступ к твердой, устойчивой валюте.

На рисунке изображен график изменения курса евро за период с начала 2013 г. и до 16.12.2014 включительно.



Рисунок – Динамика курсового соотношения «EUR-RUB» [4]

И на сегодняшний день эта динамика с каждым часом изменяется. Как известно, в ночь на 16 декабря 2014 г. ЦБ принял экстренное решение повысить ключевую ставку с 10,5 до 17%, чтобы приостановить обвал на валютном рынке [5]. Этот поступок ЦБ эксперты оценили по-разному. Одни считают, что регулятор все правильно сделал.

"Решение ЦБ по повышению ставки до 17% в настоящих условиях вынужденное, но правильное. За этой мерой должны последовать решения правительства по повышению доверия инвесторов к российской экономике", - считает бывший министр финансов Алексей Кудрин [6].

Однако курс евро к вечеру во вторник, как уже упоминалось выше, достиг отметки 91,73 руб. Также снижение уровня рубля привело к снижению стоимости золота на торгах Нью-Йоркской биржи. По мнению трейдеров, Россия может начать продажу золота из резервов, чтобы остановить обвал.

Но ни радикальное повышение ключевой ставки ЦБ, ни вербальные интервенции со стороны Правительства и регулятора, ни приток иностранной валюты не способны остановить панические настроения на рынке. Без административных мер регулирования стабилизировать ситуацию на валютном рынке не удастся.

В нынешней преддефолтной ситуации возникает пять вопросов:

Первый вопрос: с какой скоростью слабеет курс рубля и почему данная тенденция сохраняется?

С начала года рубль обесценился более чем на 40%. Сегодня уже ясно, что на курс влияет не только низкая цена на нефть и введенные западные санкции. К ним прибавилась паника, охватившая всех при мысли о грядущем дефолте.

Второй вопрос: какие ожидаются последствия падения рубля?

Это, прежде всего, инфляция. По итогам года она предположительно достигнет 10%, в первом квартале 2015-го — 11,5% в годовом выражении. В некоторых магазинах появились ценники в иностранной валюте, что было только в 90-е. Россияне скупают продукты питания длительного хранения, мебель, электронику и даже автомобили, чтобы успеть до повышения цен.

Третий вопрос: каков размер убытка российской экономики от низких нефтяных котировок?

По оценкам российского Минфина, Россия может потерять 100 млрд. долларов. Центробанк предупредил, что если баррель нефти будет стоить ниже 60 долларов, дефицит бюджета вырастет с 4,5 до 4,8% ВВП. По мнению аналитиков «ВТБ Капитал», правительство ожидает рецессию в 2015 г. и падение ВВП на 0,8% [7].

Четвертый вопрос: какие действия предпринимаются российскими властями?

Банк России, увеличив ставку до 17%, планирует улучшить приток инвестиций, поднять ставки по депозитам в банках выше уровня инфляции, чтобы население не покупало валюту, и затормозить выдачу кредитов. Кредиты, несомненно, и так слишком дороги сейчас как для физических, так и для юридических лиц.

Пятый вопрос: что еще можно сделать?

По нашему мнению, сложившаяся ситуация на российском валютном рынке - это провал в политике ЦБ, и единственный выход из преддефолтной ситуации - объявление контроля над движением капитала. Контроль может быть введен, например, в виде ограничения на конвертацию валюты или требования к экспортерам переводить часть выручки в рубли.

Говорить о том, какая цена рубля ждет граждан России в 2015 г. по отношению к курсу евро достаточно сложно и в действительности невозможно. Актуальные на сегодня экономико-политические проблемы, влияющие на развитие и состояние экономики РФ, подрывают всякую возможность утверждать о каком-либо положительном исходе. Однако, говоря о перспективах российской экономики и сопряженной с ней валютной системой хочется надеяться на безболезненный итог, во что, однако, мало верится, как и в то, что к 2015 г. рубль будет обладать стабильностью и экономика России не будет претерпевать качественных изменений.

Использованные источники:

1. Maxi-Forex «Форекс и валюты: евро» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maxiforex.ru/forex-euro-eur.aspx>. - 18.12.2014
2. Вести Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/44873>. - 21.12.2014

3. World Lux Reality статья «Прогноз курса рубля на 2015 г. » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldluxreality.com/node/3258>. - 16.12.2014
4. Курс евро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fx-currencies.ru/forecast/euro/>. – 16.12.2014
5. Интернет-журнал «Новые известия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newizv.ru/lenta/2014-12-16/211992-birzhevoj-kurs-evro-dostig-rekordnoj-otmetki-v-100-rublej.html>. - 18.12.2014
6. Новости первого [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.1tv.ru/news/economic/274021>. - 20.12.2014
7. Интернет – журнал «Профиль» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profile.ru/rossiya/item/90078-tsentrobank-opozdal-i-paniku-uzhe-ne-prekratit>. – 20.12.2014

*Казиев И.Р.
студент 2курса 8 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА – ПРЕДПОСЫЛКА СОЗДАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок капиталов представляет собой важный канал финансирования экономики, дополняющий собственные денежные средства предприятия и бюджетные ассигнования. Рынок капиталов и его часть – рынок ценных бумаг – важнейшие элементы формирования регулируемой рыночной экономики, которая должна получить развитие в ближайшие годы в нашей стране. В настоящее время такой рынок капиталов пока не сложился, он находится в стадии формирования и уже существующего отдельные разрозненные элементы. Так, в предшествующие годы предприятия начали выпуск акций, выпускаются государственные ценные бумаги, действуют новая банковская система, а также некоторые другие кредитно-финансовые учреждения, страховые компании, инвестиционные фонды.

Формирование или движение рынка капиталов будет определяться кардинальными изменениями в сфере производства и реорганизации экономического механизма на базе рынка. Основными условиями такой реорганизации стала ликвидация отраслевых министерств и ведомств, создание рынка средств производства, сырья и материалов, пересмотр цен, формирование альтернативных видов собственности. В этих условиях сами предприятия, промышленность, транспорт, сельское хозяйство и прочие

сферы экономики должны определять дополнительные потребности в денежных средствах, как через рынок капиталов, так и рынок ценных бумаг. Эта сфера обращения должна развиваться в зависимости от объективных потребностей воспроизводства. Известно, что в практике капиталистических стран рынок капиталов определяется двумя основными признаками – временным и институциональным.

Первый признак означает, что рынок делится на два основных элемента: денежный рынок (рынок краткосрочных капиталов или денежных средств, выступающих в платежных средствах) и рынок среднесрочных и долгосрочных капиталов (или денежных средств), представляющих инвестиционный фактор в развитии экономики. Что касается второго признака, то здесь необходимо использование мирового опыта, прежде всего США, где сложилась, наиболее гибкая, разветвленная и многоступенчатая структура рынка капиталов.

Структура рынка капиталистических стран в институциональном понимании складывается, прежде всего, из кредитно-финансовых институтов (банков и других учреждений) и рынка ценных бумаг, который в свою очередь разделяется на внебиржевой оборот (новые эмиссии ценных бумаг) и фондовую биржу. При этом в капиталистических странах существуют некоторые различия. Так, в США преобладают частные кредитно-финансовые институты (акционерные), а в странах Западной Европы и в Японии наравне с частными большое место занимают полугосударственные, государственные и кооперативные кредитно-финансовые учреждения.

В институциональной структуре рынка в бывшем СССР был лишь один элемент – банковская система, весьма ограниченная и неэффективная. Для полноценного функционирования рынка нужна была не только сама банковская система, а ее дальнейшая реорганизация и принятие новых законов о Центральном банке и создании новой банковской системы. Первой попыткой создания рыночных отношений в банковской сфере была реорганизация банковской системы страны в 1987 г. Создание новых специализированных банков по существу не добавило эффективности в функционировании банковской системы, так как оно проводилось при отсутствии закона о собственности. Новые банки оказались в орбите абстрактной государственной собственности, т.е. в руках той же административной системы.

Реорганизация банковской системы 1987 г. носила скорее негативный, чем позитивный характер, так как проводилась она весьма торопливо и при отсутствии самой концепции перестройки новых рыночных механизмов. Негативная сторона выразилась прежде всего в том, что по существу было создано несколько банков, а монополия трех банков заменена монополией шести, в результате чего возникла отраслевая концентрация банковских ресурсов по ведомственному признаку. Опять, как прежде, предприятия

стали закрепляться за банками, не имея альтернативы при выборе кредитного учреждения. По существу реорганизация носила административный характер ради реорганизации, а не ради достижения эффективного использования денежных ресурсов. Спец банки продолжали осуществлять распределение ресурсов по вертикали между своими клиентами. В результате этого не было альтернативы выгодному помещению кредитных ресурсов. Банки, как и раньше, проводили финансовое обслуживание и субсидирование предприятий и отраслей, продолжая сокрытие их низкой ликвидности и платежеспособности. Спец банки не создали условий для развертывания денежного рынка и торговли кредитными ресурсами, но использовали при этом систему искусственных поборов с предприятий и населения.

В результате реформы 1987 г. банковский аппарат вырос, а банки повели войну между собой за раздел многочисленных текущих и ссудных счетов. Головной банк страны – Госбанк – продолжал функционировать как орган правительства, тогда как мировая практика показывает, что он должен быть независимым органом и строго следить за ограничением правительственных амбиций, ведомств и госпредприятий в области расходов и излишней денежной массы в стране. Более того, Госбанк должен регулировать кредитные ресурсы других банков путем ужесточения процентных ставок и ограничения кредитных резервов. В этом смысле создание в 1988-1989 гг. отраслевых коммерческих банков без такого регулирования мало что дало с точки зрения рационального воздействия кредитной системы в целом на экономику. Кроме того, банк может быть действительно коммерческим, если он прежде всего будет базироваться на вексельном обращении. Вексельный оборот – это картина финансового состояния предприятия путем движения векселя от него самого к коммерческому банку, а затем к учету его в Центральном Банке.

Созданные коммерческие банки должны в определенном объеме хранить резервы в Госбанке (как это принято в западных странах), тогда возможно подлинное кредитное регулирование, приостановка кредита в случае неэффективных действий предприятий. Кроме того, должна быть определенная связь между предприятием и банком по линии взаимного владения ценными бумагами, тогда возможна взаимная эффективность и ответственность кредита. Поэтому до конца 1990 г. отношения банков с предприятиями носили не столько объективный экономический характер, сколько административный.

Большое значение при дальнейшей реорганизации банковской системы имело соотношение между налоговыми ставками на прибыль предприятия и процентами, взимаемыми банками. Высокий уровень и тех и других может поставить предприятия в довольно тяжелое финансовое положение. Поэтому необходим гибкий механизм реагирования между финансовой и кредитной системами, позволяющий иметь объективную эластичную основу такого

соотношения между налоговой и банковской процентными ставками. Кроме того, банки, должны в ряде случаев сами заниматься реорганизацией промышленности и других отраслей, если какая-то часть предприятий оказывается нерентабельной. Такая практика широко используется в западных странах. Использование опыта западных стран, бесспорно, может повысить эффективность целей кредитной системы. Однако это зависит также от применения прогрессивных, новых форм хозяйствования в стране. Поэтому финансовое оздоровление экономики в определенной степени зависело также и от кардинальной реорганизации кредитной системы страны.

До 1990 г. были сделаны первые попытки создания отдельных элементов рынка ценных бумаг, так как до этого времени не было свободной торговли деньгами и титулами собственности. Первые попытки создания такого рынка 1988-1989 гг. носили ограниченный характер, поскольку распределение акций осуществлялось только в пределах данного предприятия или в отношении каких-то других предприятий. Это, ограничивало свободу передвижения ценных бумаг. Кроме того, банки в основном должны сами базироваться на акционерной или кооперативной собственности или на партнерском участии. Поэтому ссудный фонд страны должен быть заменен рынком капитала, основу которого составляет, согласно мировой практике, рынок краткосрочных и долгосрочных денежных ресурсов и рынок ценных бумаг. Все мероприятия и реорганизации, проводимые с 1987 по 1990 гг. оказались не эффективными, т.к. рыночные отношения не могли развиваться в рамках существующей командно-административной системы. Поэтому банковская реформа 1987 г. и выпуск первых ценных бумаг в условиях отсутствия приватизации (акционирования предприятий) не способствовали формированию в тот период ни рынка капиталов, ни рынка ценных бумаг. Возникла объективная необходимость в дальнейшей реорганизации банковской системы и создании условий для формирования рынка ценных бумаг.

В июне 1990 г. был разработан новый проект банковской реформы. Однако этот проект, представленный правлением госбанка и Правительством до принятия Закона о Госбанке и банковской деятельности имел существенные изъяны. Он стал Законом в декабре 1990 г. с определенными модификациями, которые выразились в создании Совета Управляющих на базе Госбанка и Центральные банки республик, выходе банков из подчинения Правительству и создании новых методов, регулирующих деятельность коммерческих банков. В этой связи целесообразно проанализировать данный проект, который вводил двухъярусную систему. На первой ступени стоит Госбанк, который призван регулировать резервы других банков, на второй – коммерческие и кооперативные банки, предоставляющие кредиты.

Далее в проекте были особо рассмотрены специализированные банки, которые должны были вести деятельность на коммерческой основе. Однако они продолжали осуществлять львиную долю краткосрочного и долгосрочного кредитования, сохраняя, таким образом, монополию. Недостаток июньского проекта 1990 г. заключался, прежде всего в том, что происходила перетасовка сложившейся банковской системы, но не ставилась задача создания подлинной эффективной и гибкой кредитной системы, способной аккумулировать и мобилизовать свободные денежные средства.

Наша банковская система как элемент кредитной системы должна состоять из Центрального (Государственного) банка, группы коммерческих и сберегательных банков, а в дальнейшем, с началом выпуска предприятиями акций и облигаций, – инвестиционных банков, которые занимались бы размещением иных бумаг. При этом должна быть четко определена линия собственности в отношении каждого действующего банка (государственная, кооперативная, акционерная). Особо следует остановиться на деятельности Центрального банка. Его функции должны были быть расширены за счет учета вексельного ращения, изменения норм обязательных резервов коммерческих банков, продажи и покупки государственных ценных бумаг. С помощью регулирования кредитных резервов должна была определяться кредитная рестрикция или экспансия в зависимости от состояния экономической конъюнктуры и финансового состояния предприятий. Таким путем банковская система должна была осуществлять контроль за кредитными ресурсами не командно-административными, а экономическими методами. Таким образом, вся банковская система, как принято в мировой практике, должна находиться под денежно-кредитным контролем Центрального банка, базирующимся на экономических методах. Сам Центральный банк должен находиться под контролем либо законодательной власти, либо Правительства, как это принято в большинстве западных стран. Эта сторона как раз была учтена в новом Законе о Госбанке.

Особо следует остановиться на развитии коммерческих банков, которые представляют становой хребет, как всей кредитной системы, так и рынка капиталов. Реально они начали функционировать в 1989 г., их оборот и их количество были значительны. Оборот коммерческих банков составлял всего 3,2 млрд.руб.; а количество их достигло 200 в 1989 г.[1] Они базировались преимущественно на капитале, образованном из источников накопления предприятий и министерств, и осуществляли, в основном, прямое банковское кредитование. В то же время классическое функционирование коммерческих банков базируется исключительно на вексельном обращении, которое было необоснованно ликвидировано в СССР в 30-е гг. Хотя вексельное обращение в западных коммерческих банках, отражающее коммерческий кредит, занимает сравнительно небольшой удельный вес, оно, однако, обеспечивает контроль за

деятельностью предприятий через товарный оборот. Кроме того, необходимо было также создать независимые друг от друга сберегательные банки вместо единого централизованного банка, представляющего собой по существу монополию в сберегательном деле страны. Тем более, что его придание государственному банку по существу усиливало эту монополизацию.

Другим важным элементом кредитной системы и будущего рынка капиталов в бывшем СССР должна была стать система специализированных кредитно-финансовых учреждений, которая включала бы в себя страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании, финансовые компании, предоставляющие потребительский кредит, общества или компании по кредитованию жилищного строительства. Конечно, такие учреждения могут быть созданы постепенно с развитием рыночных отношений и самого рынка капитала.[2]

До недавнего времени у нас существовали монопольные *страховые учреждения* (Госстрах – внутреннее страхование и Ингосстрах – внешнее страхование). В начале 90-х гг. были созданы независимые страховые общества. Предполагается в перспективе создание и других, т.к. Госстрах официально отказался от монополии на страховом рынке. В этой связи особо следует сказать об отечественных страховых учреждениях. Дело в том, что до начала 90-х гг. они не были интегрированы в кредитную систему и стояли особняком, находясь в сфере контроля Минфина, и продолжали служить для пополнения ссудного фонда страны.

*Казова З.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М.Кокова
Российская Федерация, г. Нальчик*

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ПЕНСИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ.

В каждой стране имеются социальные группы, которым необходимы повышенное внимание со стороны общества, особая охрана их прав государством. Демографические изменения, происходящие в мире, свидетельствуют о тенденции к росту относительной доли и абсолютного числа пожилых граждан. В связи с этим во всем мире резко обострилось положение с пенсионным обеспечением. Пенсионное обеспечение рассматривается как одна из важнейших социальных гарантий стабильного развития общества, поскольку непосредственно затрагивает интересы всего нетрудоспособного населения, которое в большинстве стран составляет свыше 25-30% жителей, а косвенно – все трудоспособное население.

Пенсионный фонд Российской Федерации сегодня - это крупнейшая федеральная система оказания государственных услуг в области

социального обеспечения в России (выплата пенсий, пособий), основной задачей которого, является аккумуляция страховых взносов и расходование средств Фонда с соответствии с действующим законодательством.

Свою финансовую деятельность ПФР осуществляет на основании законодательных и иных нормативных правовых актов по пенсионному и социальному обеспечению, Бюджетного послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике и других методических документов. Бюджет ПФР формируется на каждый год на основании Бюджетного кодекса.

Пенсионная система представляет собой один из наиболее сложных экономических объектов управления в современном обществе, зависит от комплекса факторов: в частности от темпов роста и структуры ВВП, долю в нем фонда оплаты труда, от состояния и ситуации на рынке труда, уровня оплаты труда, от периода трудовой активности и структуры трудового стажа, от демографических факторов: рождаемости, смертности, продолжительности жизни, от нормативных требования к условиям выхода на пенсию (пенсионные схемы и пенсионные программы) и т.д.

Неопределенность судьбы накопительного компонента не останавливает активных будущих пенсионеров. Уже за первые восемь месяцев 2012 г. более 3 млн. человек решили перевести свои накопления в негосударственные пенсионные фонды или управляющие компании, причем после майских заявлений главы Минтруда о возможной отмене обязательных накоплений, число желающих сформировать их в НПФ только выросло.

С января по август 2012 г. в ПФР поступило более 3,9 млн. заявлений застрахованных лиц об обязательном пенсионном страховании, что почти в 1,46 раза больше, чем за аналогичный период 2011 г. Большинство граждан - 3,19 млн (81,87% полученных заявлений) - заявляют о переводе средств из ПФР в негосударственные пенсионные фонды, 628 тыс. (16,07%) решили перейти из одного НПФ в другой, 70,7 тыс. (1,81%) собираются перевести средства пенсионных накоплений из НПФ обратно в ПФР, а 9,8 тыс. (0,25%) решили перевести средства из ВЭБа, который управляет пенсионными накоплениями "молчунов", в частную управляющую компанию.

Динамика активного перехода в частные пенсионные фонды сохранилась, и к концу года можно ожидать более 5 млн. заявлений о переводе средств в НПФ. Цифры за восемь месяцев не показательны, вопрос в том, сколько договоров будут удовлетворены по итогам года. Доля отрицательных решений обычно высока, примерно пятая часть заявлений о переводе накоплений не удовлетворяется, указывает она. В 2011 г. отрицательное решение было вынесено по 19,7% от количества заявлений на перевод пенсионных накоплений. 720 тыс. отказов связано с тем, что указанная в заявлении информация об организации, откуда должны быть переведены накопления гражданина, не соответствует действительности, 198

тыс. заявлений на перевод из ПФР в НПФ поступили без договоров ОПС, от 168,6 тыс. застрахованных лиц ПФР получил два и более заявления, в 10,5 тыс. договоров НПФ были выявлены ошибки и т.д.

Как отмечают участники пенсионного рынка, несмотря на неопределенность с пенсионной реформой, приток граждан в частный сектор не сократился. Если ожидания НПФ оправдаются, и в 2012 году 5 млн. человек перестанут быть "молчунами", то около четверти застрахованных лиц будут формировать накопительную часть пенсии в негосударственных фондах (сейчас средства более 15,44 млн человек находятся в НПФ). Хотя в настоящее время около пятой части застрахованных лиц формируют накопительную часть пенсии не в государственной системе, средства их пенсионных накоплений уже составляют более четверти от общего объема. Отдельные положения пенсионной реформы продолжают получать законодательное обоснование.

При том, что стратегия развития пенсионной системы до сих пор в целом не согласована, в Госдуму внесены поправки, предлагающие уже с 2013 года реализовывать один из ее пунктов - так называемый страховой маневр, перераспределение в страховую часть пенсий 4 из 6%, отчисляемых сейчас в накопительную. Поправка подписана представителями всех четырех фракций Госдумы и председателем комитета Совета федерации по социальной политике Валерием Рязанским. Цель поправки - укрепить финансовые возможности Пенсионного фонда России в деле выплаты пенсий. Таким образом, инициатива Минтруда, содержащаяся в его пенсионной стратегии, будет реализовываться по ускоренному сценарию.

Ранее Министерство труда РФ указывало, что "восстановление пенсионных прав застрахованных лиц за счет перераспределения тарифа" может начаться как в 2013-м, так и в 2014 году. А поскольку закон, в который вносится поправка, в первом чтении уже принят и с большой долей вероятности вступит в силу с 1 января, "страховой маневр" может начаться уже в следующем году. Это не первый случай попытки реализации положений концепции Министерства труда РФ при отсутствии согласования стратегии в целом с другими блоками экономики.

Накопительный элемент делает пенсионную систему более устойчивой, кроме того, именно он позволяет привлечь в экономику долгосрочный инвестиционный ресурс. При этом инвестиции в экономику пенсионных средств дают возможность населению получить доход от роста российской экономики. Заинтересованные ведомства спешат реализовывать такие предложения ради уменьшения текущего дефицита ПФР.

Но главный аргумент противников "страхового маневра" - менять стратегические параметры пенсионной системы из-за неудачных инвестиционных результатов короткого отрезка времени неправильно.

Долгосрочное инвестирование предполагает вложения в акции, которые несут риски краткосрочных потерь. На длинных же отрезках

времени управляющие показывают не такие плохие результаты. Доходность инвестиций пенсионных накоплений за 2004-2011 гг. у Внешэкономбанка составила 149%, у частных управляющих - 159% Инфляция за тот же период составила 115%.

Итак, ясно, что в настоящее время необходима целенаправленная работа по проведению решающих шагов в области пенсионных преобразований. Сегодня пенсионная система не устраивает многих. Пенсионеров - из-за низкого размера пенсий, работодателей - из-за высоких страховых взносов.

Пенсионный фонд не в силах решать задачи сбора для пенсионных отчислений средств в одиночку, - и здесь необходима правильная политика государства в целом, целенаправленная работа в области реформирования принципов пенсионного обеспечения.

Необходимо дальше реформировать пенсионную систему, целью которой должно быть построение эффективной финансово-устойчивой системы, обеспечивающей достойный уровень жизни ее пользователя, а выше перечисленные факторы должны быть учтены при определении долгосрочных целевых ориентиров ее развития.

Казова З. М., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова*

Российская Федерация, г. Нальчик

ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Практически в каждой стране инвестиционные институты являются важным структурным звеном финансового рынка. К числу основных инвестиционных институтов мы относим инвестиционные банки, коммерческие банки и универсальные банки. Безусловно, важнейшей функцией инвестиционных институтов является оказание услуг по аккумулярованию и размещению инвестиционных ресурсов. Но современные инвестиционные институты (особенно коммерческие банки) являются универсальными, оказывающими все виды банковских услуг.

В развитых странах сложились две основные модели построения инвестиционно - банковских систем: сегментированная (американская) и универсальная (германская). Основные отличия данных моделей заключаются в степени универсализации и специализации банковских институтов, формах и источниках финансирования реального сектора, уровнях диверсификации инвестиционных портфелей банков и предприятий.

В их основе лежит специфика организации распределения финансовых рисков. В американской модели риски делятся на коммерческие и

инвестиционные, и диверсифицируются посредством ряда уровней страхования: система финансирования предприятий через выпуск ценных бумаг и механизм фондового рынка, кредитование специализированных и неспециализированных банковских институтов. В **германской** модели контроль рисков обеспечивается универсальными коммерческими банками, являющимися одновременно основными кредиторами реального сектора и главными субъектами финансового рынка.

Рассмотрим более подробно тенденции формирования моделей банковских систем в развитых странах с рыночной экономикой.

Разграничение сфер деятельности между различными банковскими институтами было введено в ряде стран после мирового экономического кризиса 1929-1933 гг. Так, в Италии до кризиса банки в расчете на сохранение благополучной конъюнктуры предоставляли средне- и долгосрочные кредиты на основе краткосрочных сберегательных вкладов. В условиях экономического кризиса, когда при сокращении сбыта и падении цен предприятия прекратили погашение кредитов, а вкладчики начали изъятие своих сбережений, это привело к ухудшению ликвидности банков и последующей цепочке крупнейших банкротств. Согласно банковскому закону 1936 г. была введена специализация банков: определены банки, которые занимаются только средне- и долгосрочным кредитованием. В США подобное деление было введено Законом о банковской деятельности 1933 г., точнее параграфами закона 16, 20, 21 и 32, в совокупности называемыми Законом Гласса - Стигалла. Эти параграфы предусматривали разделение коммерческой и инвестиционной банковской деятельности. Следует заметить, что к настоящему моменту практически все страны с сегментированной банковской системой (включая США) отказались от запрета коммерческим банкам осуществлять инвестиционную деятельность. Таким образом, эволюция американской модели выражается в совмещении коммерческой и инвестиционной банковской деятельности.

Прибыли банков, специализирующихся на отдельных операциях, могут быть достаточно велики, что делает необязательной деятельность в других сферах. Однако, современные тенденции развития мировой банковской системы характеризуются универсализацией банковских операций. Усиление конкуренции между банковскими и прочими инвестиционными институтами, возникновение новых возможностей привели к необходимости поиска новых способов повышения доходности банковских операций. Одним из путей решения проблемы явилось расширение спектра предлагаемых услуг, развитие форм инвестиционной деятельности.

Универсальный принцип лежит в основе организации банковских систем Австрии, Бельгии, Нидерландов, Норвегии, Швейцарии, Швеции.

Для **германской** модели характерно преобладание банковского кредита. При этом основным способом, обеспечивающим эффективное

использование кредитных ресурсов, является установление банками непосредственного контроля над заемщиком путем участия в капитале.

Существенное влияние банков на деятельность предприятий в Германии определялось незначительным развитием рынка ценных бумаг по сравнению с другими странами. Владея ценными бумагами, банки в значительной степени контролировали рынок, что практически исключало открытую продажу ценных бумаг. Современной особенностью германской модели является переход банков от пассивного владения пакетами акций промышленных предприятий к активному управлению имеющимся портфелем. Таким образом, у германской модели появились особенности, прежде присущие американской модели.

Таким образом, на мировой арене банковских услуг происходит постепенное стирание границ между коммерческими и инвестиционными банками.

Складывающаяся в российской экономике модель взаимоотношений промышленного и банковского секторов не совпадает со сложившимися в мировой практике типами. Вместе с тем в ходе формирования банковской системы обнаруживаются признаки определенной близости к германской модели универсального коммерческого банка, при которой банк, являясь основным кредитором реального сектора, имеет возможность владеть крупными пакетами акций нефинансовых предприятий. Такой механизм наиболее полно реализуется в рамках финансово - промышленных групп, где банки играют ведущую роль в регулировании финансовых потоков и инвестиционных программ. Однако в целом взаимосвязь банков с производством характеризуется слабостью банковского контроля над использованием кредитов вследствие особенностей участия заемщика в уставном капитале коммерческих банков, повышенных кредитных рисков и несовершенства менеджмента, что отличает их от германской системы.

Определенное сходство с германской моделью проявляется в ведущей роли банков в механизме инвестирования. С другой стороны, в отличие от германской модели банкам было запрещено заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью. В России, где на финансовом рынке работают три типа институтов: коммерческие банки, которые стремятся диверсифицировать операции на спектр предлагаемых услуг, специализированные банки, которые ориентируются на инвестиционную деятельность, и небанковские институты, при этом большая часть инвестиций приходится на коммерческие банки.

Основными направлениями развития инвестиционной деятельности универсальных банков (к которым мы относим и региональные коммерческие банки) являются:

❖ операции с ценными бумагами, путем эмиссии и размещения еврооблигаций и коммерческих бумаг, как элементов секьюритизации;

- ❖ предоставление долгосрочных кредитов, кредитование инвестиционных проектов;
- ❖ участие в капитале финансовых и нефинансовых предприятий;
- ❖ предоставление услуг в области корпоративных финансов (реструктуризация бизнеса посредством слияний и поглощений);
- ❖ услуги банков по управлению финансовыми активами и на рынке ценных бумаг, в качестве примера можно привести сделки с недвижимостью, консалтинговые и депозитарно - кастодиальные услуги.

Разработка нового подхода к пониманию инвестиционной деятельности коммерческих банков направлена на решение важной практической задачи. Мы считаем, необходимым не только развитие инвестиционной деятельности коммерческих банков, но и адекватное отражение инвестиционной деятельности в бухгалтерском учете.

Российская банковская система характеризуется не только стиранием различий между коммерческими и инвестиционными банками, но и использованием универсальными банками новых финансовых инструментов во взаимоотношениях между участниками инвестиционного процесса.

*Казова З.М., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова
Российская Федерация, г. Нальчик*

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Одной из наиболее эффективных мер по развитию добровольного медицинского страхования в России, могло бы стать налоговое стимулирование. Рассмотрим основные направления налоговой политики государства относительно ДМС. Налоговая политика как комплекс правовых норм и организационно-экономических мероприятий регулирующего характера, принятых и осуществляемых органами государственной власти и местного самоуправления, преследует своей целью не только обеспечение формирования сбалансированного бюджета, но и устойчивое развитие тех или иных отраслей, территорий, видов деятельности.

Одним из наиболее эффективных, а потому наиболее часто применяющихся, инструментов налоговой политики является налоговая льгота. В настоящее время ученые выделяют четыре основные формы налоговых льгот.

1. Изъятия. Речь идет о выведении из-под налогообложения определенного круга плательщиков, объектов налогообложения или установлении определенного минимального уровня, при котором начинается исчисление налога.

2 Налоговые скидки предполагают уменьшение размера налогообложения.

3.Освобождение - предполагает уменьшение налоговой ставки или налогового оклада и/или возврат или зачет ранее уплаченного налога.

4.Изменение срока уплаты налога - рассрочка уплаты налога и налоговый кредит.

Всё из вышеперечисленного, стимулирует налогоплательщиков заниматься бизнесом именно в тех отраслях и территориях, для которых предусмотрены различные налоговые льготы ровно потому, что это экономически более выгодно, чем в других.

Рассмотрим подробнее варианты налогового стимулирования добровольного медицинского страхования в России.

Добровольное медицинское страхование в РФ на сегодняшний день в основном финансируется за счет платежей корпоративных клиентов страховых медицинских организаций. И дело даже не только в повышении социальной ответственности бизнеса, хотя и это является немаловажным фактором. Основная тому причина - это поведение самих страховых компаний. Бесспорно, при страховании коллективов, риски распределяются на весь круг застрахованных, а, следовательно, отпадает необходимость оценки рисков по каждому из них. Да и известный факт, что физические лица, непосредственно обращающиеся за полисом, в большей степени уверены, что им придется в ближайшее время обращаться за медицинскими услугами, что приводит к антиселекции (ухудшающему отбору) и, как следствие, удорожанию стоимости полиса по сравнению с ценой аналогичного полиса для корпоративных клиентов. Все это приводит к диспропорции, когда до 90% сборов по ДМС страховые компании получают от корпоративных клиентов.

При таком раскладе, обсуждая наиболее эффективные методы налогового стимулирования ДМС, правильно в первую очередь рассуждать о налоговом стимулировании работодателей.

Если компания желает увеличить объем гарантированной медицинской помощи своим сотрудникам, то она может заключить договор добровольного медицинского страхования своих сотрудников, однако совокупный размер платежей по таким договорам, уменьшающий налогооблагаемую прибыль, не может превышать 6% от фонда оплаты труда и исключительно при условии заключения таких договоров на срок более одного года.

Нам представляется целесообразным изменить порядок предоставления этого налогового изъятия по следующим основаниям. Первое ограничение, которое следует пересмотреть, это длительность договоров страхования, расходы по которым можно отнести на уменьшение налогооблагаемой прибыли. Несомненно, одной из причин, заставивших законодателей применить эту норму, стали крайне популярные ранее

страховые механизмы ухода от уплаты налогов. Однако, единственная «схема», задействовавшая сферу медицинского страхования, заключалась в подмене страховым полисом договора на оказание медицинских услуг (*пациент обращался в лечебно-профилактическое учреждение за медицинской услугой, ему предлагалось оплатить страховую премию по договору ДМС в сумме, равной стоимости оказываемой услуги; выгода для ЛПУ очевидна — оказание медицинских услуг облагается НДС, а средства, получаемые ими от СМО за оплату услуг по страховому случаю — нет*), однако же, ни застрахованному, ни страхователю, ни плательщику это не приносило никаких преференций - в отличие от «схем» со страхованием жизни, где подобные ограничения на срок действия договора абсолютно обоснованы и их отсутствие приводило к существенным потерям для бюджета.

Второе ограничение, применяемое действующим законодательством, касается максимального уровня расходов на оплату договоров ДМС относительно размера фонда оплаты труда. Нам представляется наличие такого уровня анахронизмом. Ведь по статистике в социальных пакетах крупных зарубежных компаний до сорока процентов расходов на сотрудников относится к непрямым денежным выплатам, включающим страхование медицинское, пенсионное и жизни. При этом программы ДМС на многих предприятиях, особенно в высокотехнологичных отраслях, рассматриваются уже не только как способ повышения лояльности и материального стимулирования сотрудников, но и как важный инструмент повышения эффективности бизнеса за счет улучшения здоровья персонала.

Еще один важный вопрос, требующий обсуждения, это одновременное существование платежей на ОМС и ДМС, осуществляемых работодателями за своих сотрудников. Так, до полного перехода к сочетаемости и взаимодополняемости программ ОМС и ДМС, фактически происходит взаимозаменяемость программами ДМС программ ОМС. Ведь, как уже отмечалось выше, именно трудно а, порой, и недоступность качественной медицинской помощи своим сотрудникам в рамках программы ОМС, заставляет работодателей заключать договора ДМС на своих работников. И именно поэтому мы считаем целесообразным рассмотреть вопрос зачета части платежей по договорам ДМС в счет уплаты обязательных платежей в систему ОМС - как минимум, на период реализации концепции сочетаемости и взаимодополняемости систем ОМС и ДМС. И здесь возможно вернуться к идее долгосрочности программ ДМС. Имеется в виду, что доля зачитываемых платежей по ДМС в счет обязательных платежей по ОМС может ставиться в зависимость от длительности программ ДМС, оплачиваемых работодателями за своих сотрудников. Однако, отталкиваться по нашему мнению следует не от длительности конкретного договора, а от непрерывности осуществления программ ДМС в пользу своих сотрудников безотносительно численности и количества договоров.

Таким образом, налоговая политика государства, на наш взгляд, в области стимулирования системы медицинского страхования, должна сводиться к следующему комплексу мероприятий:

1. В отношении работодателей, заключающих договора ДМС за своих сотрудников:

- отмена критерия длительности договора страхования и переход к рассмотрению длительности непрерывной программы по ДМС работников;
- отмена предельного уровня затрат по ДМС для отнесения их к расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль;
- переход к зачету части платежей по договорам ДМС в счет обязательных страховых взносов работодателей в систему ОМС;
- возможность единовременного признания фактически уплаченных средств по договорам ДМС на расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль, либо предоставление рассрочки по уплате налога на прибыль в пределах сумм налога, исчисленных с расходов будущих периодов по таким договорам - всё в пределах налогового периода.

2. В отношении физических лиц-страхователей - отмена предельной величины социальных налоговых вычетов.

3. В отношении страховых медицинских организаций:

- возможность смешивать в единый пул резервы по обязательствам, сформированным по обязательствам, полученным в разных субъектах РФ;
- возможность создавать резерв на профилактические мероприятия.

Кайтмазова П.М.

студент 4к.

Пашаев М.Г.

студент 4к.

финансово-экономический факультет

Алиева Н.У.

руководитель, преподаватель

кафедра «финансы и кредит»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности расчета эффекта финансового рычага в российской практике финансового менеджмента.

Ключевые слова: эффект финансового левереджа, структура капитала, заемный капитал, собственный капитал, дифференциал финансового рычага.

Деятельность организации может финансироваться из различных источников. Если источником финансирования выступает заемный капитал,

то у организации возникает эффект финансового рычага или финансового левереджа (от английского слова leverage — рычаг).

Эффект финансового рычага (ЭФР) показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{Нп}) * (\text{Рп} - \text{Цзк}) * \text{ЗК} / \text{СК}$$

где Нп - ставка налога на прибыль, в долях ед.;

Рп - рентабельность активов (отношение суммы прибыли до уплаты процентов и налогов к среднегодовой сумме активов), в долях ед.;

Цзк - средневзвешанная цена заемного капитала, в долях ед.;

ЗК - среднегодовая стоимость заемного капитала;

СК - среднегодовая стоимость собственного капитала.

В приведенной формуле расчета эффекта финансового рычага три составляющие:

налоговый корректор финансового рычага $(1 - \text{Нп})$, который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения прибыли;

дифференциал финансового рычага $(\text{Рп} - \text{Цзк})$, характеризующий разницу между рентабельностью активов предприятия и средневзвешенной расчетной ставкой процента по ссудам и займам;

плечо финансового рычага $\text{ЗК} / \text{СК}$ величина заемного капитала в расчете на рубль собственного капитала предприятия.

В условиях инфляции формирование эффекта финансового рычага предлагается рассматривать в зависимости от темпов инфляции. Если сумма задолженности предприятия и процентов по ссудам и займам не индексируются, эффект финансового рычага увеличивается, поскольку обслуживание долга и сам долг оплачиваются уже обесцененными деньгами:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{Нп}) * (\text{Рп} - \text{Цзк} / (1 + i)) * \text{ЗК} / \text{СК},$$

где i - характеристика инфляции (инфляционный темп прироста цен), в долях ед.

В процессе управления финансовым рычагом налоговый корректор может быть использован в случаях:

если по различным видам деятельности предприятия установлены дифференцированные ставки налогообложения;

если по отдельным видам деятельности предприятие использует льготы по налогу на прибыль;

если отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в свободных экономических зонах своей страны, где действует льготный режим налогообложения прибыли, а также в зарубежных странах.

В этих случаях, воздействуя на отраслевую или региональную структуру производства и, соответственно, на состав прибыли по уровню ее налогообложения, можно, снизив среднюю ставку налогообложения

прибыли, уменьшить воздействие налогового корректора финансового рычага на его эффект (при прочих равных условиях).

Дифференциал финансового рычага является условием возникновения эффекта финансового рычага.

Положительный ЭФР возникает в тех случаях, если рентабельность совокупного капитала (R_a) превышает средневзвешенную цену заемных ресурсов ($\Pi_{зк}$).

Разность между доходностью совокупного капитала и стоимостью заемных средств позволит увеличить рентабельность собственного капитала.

При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е. долю заемных средств, в структуре капитала предприятия.

Если $R_a < \Pi_{зк}$, создается отрицательный ЭФР, в результате чего происходит уменьшение рентабельности собственного капитала, что в конечном итоге может стать причиной банкротства предприятия.

Чем выше положительное значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях его эффект.

Расчет эффекта финансового рычага

Таблица №1

Показатели	Варианты структуры финансового капитала	
	Вариант 1	Вариант 2
1	2	3
Собственный капитал, ден. ед.	2000	1000
Заемный капитал, ден. ед.	—	1000
Операционная прибыль, ден. ед.	800	800
Ставка процента по заемному капиталу, %	—	20
Сумма процентов по заемному капиталу, ден. ед.	—	200
Ставка налога на прибыль, %	20	20
Налогооблагаемая прибыль, ден. ед.	800	600 (800 – 200)
Сумма налога на прибыль, ден. ед.	192	144
Чистая прибыль, ден. ед.	608 (800 – 192)	456 (600 – 144)
Чистая рентабельность собственного капитала, %	30,4(608 x 100%/2000)	45,6(456 x 100%/1000)
Эффект финансового рычага, %	—	16 (45,6% – 30,4%)

Результаты вычислений, представленные в табл. 1, свидетельствуют о следующем: посредством привлечения заемного капитала организация получила возможность увеличения рентабельности собственного капитала на 16%, что представляется весьма важным с точки зрения собственника, поскольку на каждый вложенный рубль собственных средств он получил дополнительно 16 копеек чистой прибыли.

Один из способов расчета эффекта финансового рычага, рассмотренный нами на примере, описывается формулой:

$$DFL = (1 - T) (RA - RD) D / E$$

где, DFL – эффект финансового рычага, в %;

(1-T) – ставка налога на прибыль в относительной величине;

RA – рентабельность активов, в %;

RD – ставка % по заемному капиталу, в %;

D – заемный капитал, в денежных единицах;

E – собственный капитал, в денежных единицах.

Подставляя данные табл. 1 в приведенную формулу, получим:

$$DFL = (1 - 0,2)(800 \times 100\% / 2000 - 20\%) \times 1000 / 1000 = 16\%.$$

При этом не учитывается, что российские особенности налогообложения прибыли накладывают определенный отпечаток на расчет эффекта финансового рычага, видоизменяя формулу, а значит, и результаты вычислений.

Калашикова Г.В., к.с.н.

Корноухова Т.В.

студент 3 курса

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Елабужский институт

Россия, г. Елабуга

РЕКЛАМА КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

Ежедневно каждый человек сталкивается с рекламными продуктами в разных формах их проявления: печатными, в виде буклетов и баннеров; телевизионными – рекламные ролики; Интернет-окна и т.п.). Именно благодаря рекламе осуществляется становление и развитие рыночной экономики. Реклама, в условиях информационного общества, является мощным фактором влияния не только на экономические процессы, но и на социокультурную сферу жизни. Она проникает во все области, поэтому исследователи рассматривают ее не только как поток информации о товаре, но и как институт рыночного общества, выступающий механизмом производства социальных норм и ценностей.

Становление рекламы как социального института происходило длительно. Необходимо уточнить, что в XVI–XVII веках время распада цеховой организации производства ознаменовалось становлением рекламы как социального явления, как значимой для человека части социальной реальности. По словам немецкого социолога и философа культуры В. Зомбарта, это время определяется как «начало рекламы» [2, С.240-242]. Реклама как социальный институт для стран Запада начинает основываться лишь с начала XX века, когда эта область деятельности представляется в

качестве устойчивого комплекса норм, правил, технологий и организационных структур. Цель её заключалась в упорядочивании процесса образования индивидуальных представлений, групповых и общественных об идеальной модели потребления, а также предложении способов воплощения этой модели для конкретного человека, группы и общества в целом. Реклама как социальный институт, то есть как определённая система нормативно закреплённых ролей и статусов, начинает соответствовать определенным требованиям. Во-первых, реклама как социальный институт обеспечивает определенные типы потребительского поведения людей, что обеспечивает стабильность и целостность общественной системы. Во-вторых, формируется социальная организация, что является одним из основных условий институционализации.

Рассматривая рекламу как значимую отрасль народного хозяйства, можно выделить ряд ее характеристик: стабильность структуры, наличие формальных норм и правил, а также неформальных ценностей.

Благодаря воздействию рекламы в психологических и поведенческих характеристиках массовой аудитории происходят значимые изменения, тем самым, внедряются установки и формируются определенные стереотипы, ценностная ориентированность и ожидания, которые становятся достоянием внутреннего мира ее потребителя, что отражает эффективность функционирования института.

В процессе институционализации должно выполняться одно из обязательных условий: наличие потребности в функциях социального института. Обозначим выполняемые рекламой функции: предоставляет информацию о товаре, способствует адаптации и социализации индивида, влияет на экономическую и культурную сферу, служит интеграции и дифференциации общества.

Существуют различные взгляды в определении функций рекламы: от простого элемента системы маркетинга до социального института. Многие авторы в рамках социального аспекта руководствуются определением рекламы и выделяют её основную функцию, которая сводится к успешной потребительской адаптации.

Так, отечественные исследователи Г. И. Марченко и И. А. Носков считают, что реклама осуществляет номинативную, эстетическую, консервативную и адресную функции [3, С. 117-118]. Называя рекламируемый объект или явление, реклама выполняет номинативную функцию. Когда посредством рекламы внимание акцентируется на наиболее приятных сторонах, недостатки компенсированы или сглажены, то имеет место быть эстетическая функция. При идентификации объекта и выделении его из группы себе подобных, защите от размывающих влияний, сохранении индивидуальности и неповторимости реклама осуществляет консервативную функцию. В случае ориентации рекламной продукции на определённую

аудиторию, на конкретную ситуацию в пространстве и во времени реклама выполняет адресную функцию.

Обратившись к теории структурного функционализма Т. Парсонса, выделявшего три типа социальных институтов в зависимости от функций, реализуемых в их рамках: ситуационные, инструментальные, интегрирующие, - можно смело отнести институт рекламы к инструментальному типу, сформировавшемуся ради достижения вполне конкретных целей - реализация товаров и увеличение прибылей, в конечном итоге.

Рассмотрим подробнее некоторые признаки социального института и, соответственно, рекламы как социального института.

1. Культурным символом института может являться любой материальный или нематериальный компонент культуры, выражающий в наиболее концентрированном виде основные специфические черты данного института, складывающиеся в его целостный образ. Для института рекламы этим символом является, например, логотип и слоган, в сжатом виде отражающий суть рекламного обращения.

2. Утилитарные культурные черты: рекламные агентства, оборудование, рекламный щит, рекламный ролик и т. д.

3. Установки и образцы поведения: заинтересованность, лаконичность, ответственность, правдивость, рост продаж, увеличение прибыли. Отметим, что, безусловно, установки и образцы поведения, характерные для института рекламы, должны отражать особенности и интересы, как рекламодателей, так и потребителей рекламы.

4. Кодексы поведения (устные и письменные), которые поддерживают институционально закрепляемые роли и являются важной частью социального контроля. Для института рекламы можно выделить: устав, миссию рекламного агентства, закон о рекламе, документы органов саморегулирования, регламентирующие деятельность рекламных агентств и др.

5. Идеология включает в себя как основополагающие убеждения данного института, так и разработку таких убеждений, которые будут объяснять окружающую действительность в терминах, принятых членами данного института. Такими основополагающими убеждениями, которыми должны руководствоваться в своей деятельности производители и потребители рекламы, являются: творчество, свобода информации, плюрализм, продвижение товара и увеличение продаж. [1, С. 25-27]

В качестве заключения, хотелось бы сделать вывод о том, что влияние рекламы на общественно значимые явления возрастает. Реклама воздействует не только на выбор товаров и услуг, но и на поведение в обществе, социальный настрой и т.д. Таким образом, реклама охватывает практически все признаки социального института и выполняет соответствующие функции.

Использованные источники:

1. Боев Е. И. Реклама как социокультурное явление в системе социальной коммуникации. Автореф. дис. ... канд. социол. наук. Курск, 2005. - 139 с.
2. Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь. – М., 2004. – 624 с.
3. Марченко Г. И., Носков И. А. Имидж в политике. – М.: Владос, 1997. – 208 с.

Калимуллина К.М.

студент 3 курса

кафедра ГМУ

Искужина Г.Р.

старший преподаватель

кафедра экономической теории

ФГБОУ ВПО БГАУ

Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа

ПРОБЛЕМА НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ

Аннотация: В данной статье мы рассматриваем проблемы неравного распределения доходов в обществе, его последствия, а так же пути выявления проблем.

Ключевые слова: доходы населения, прожиточный минимум, дивиденды, неравенство доходов.

Под доходами, как правило, понимается сумма денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения благ и услуг для личного потребления[1].

Важная роль доходов в формировании жизненного уровня определяется тем обстоятельством, что в развитой рыночной экономике основная часть потребительских благ и услуг реализуется как товары. Таким образом, уровень потребления населения в первую очередь зависит от уровня доходов. Денежные доходы населения включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продаж ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг.

Проблема неравенства граждан по уровню доходов исторически являлась одним из важнейших объектов экономической теории. Государственная политика доходов определяется как «перераспределение их через государственный бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей доходов и социальных выплат»[2].

Среди основных причин этого явления выделяют следующие:

1.Различное распределение собственности. Данная причина является следствием того, что для создания материальных благ любого рода необходимы средства производства: в крупных масштабах таковыми могут быть фабрики и заводы, в мелких – вплоть до рабочих инструментов. Так или иначе, изначальная частная собственность на средства производства и их неравномерное распределение являются причиной, порождающей неравенство доходов.

2. Различные способности. Люди имеют различные интеллектуальные и физические способности. Кто-то, обладая исключительными физическими данными, реализует их в спортивной отрасли, кто-то хорош в финансовой сфере и так далее. Эти особенности приводят людей в разные сферы общественной деятельности, в каждой из которых свой средний уровень и потолок заработка.

3.Различный уровень образования. Кардинальное отличие этой причины от предыдущей в том, что образовательный уровень зачастую является результатом сознательного выбора каждого человека. Разумеется, имеющий большой запас профессиональных и общих знаний, имеет и больше шансов выгоднее реализовать собственный труд, за чем последует неравенство доходов.

4.Различный профессиональный опыт. В условиях современного отечественного рынка труда весьма высоко ценится профессиональный опыт. Как правило, на практике это означает более низкую оплату труда среди молодых работников и ее увеличение с профессиональным ростом и накоплением опыта.

5. Неравенство доходов могут порождать и некоторые дополнительные факторы. Такие, как удача или неудача, доступ к ценным ресурсам[3].

Дифференциация доходов приводит к межрегиональным и межнациональным противоречиям, что приводит к разрушению единства России. Происходит отток квалифицированных работников за границу. В результате ухудшается образовательный, профессиональный потенциал общества, наукоёмкие отрасли деградируют.

Для того, чтобы сократить неравное распределение доходов в обществе необходимо проводить социальную политику, благодаря которой уменьшится расслоение общества, выравнится уровень жизни в различных регионах страны.

Необходимо создание с помощью экономической политики условий для повышения доходов населения, таких как:

1. Установление минимального уровня заработной платы. Она должна быть связана с прожиточным минимумом и, по крайней мере, равняться ему. В таком случае она послужит надёжной основой построения системы оплаты труда.

2. Следует не допускать задержек выплат государством заработанных населением и предприятиями средств с целью сдерживания

инфляции. Такая практика приводит к дестабилизации производства и банкротству потенциально эффективных предприятий, создаёт взрывоопасную социальную обстановку.

3. Особое внимание следует уделить повышению доходов занятых в сельском хозяйстве. Должна быть оказана поддержка предприятиям обрабатывающей промышленности в налаживании производства конкурентоспособной продукции.

4. Большое значение имеет совершенствование налоговой системы с целью перераспределения налогового бремени на богатые слои населения.

5. Обеспечение возможностью получения жизненно важных социальных услуг, которые предоставляются учреждениями социальной сферы[4].

Таким образом, рыночная экономика неизбежно связана с дифференциацией доходов населения, усилением неравенства, с проблемой бедности. Поэтому вопрос должен стоять о создании социально-ориентированной экономики, ставящий на первое место не темпы экономического роста, а рост благосостояния нации, создание равных стартовых возможностей для всех граждан страны.

Использованные источники:

1. Колмаков, И. Б. Прогнозирование показателей дифференциации денежных доходов населения. [текст] /И.Б. Колмаков, 2012. - №1.-311 с.
2. Социальная сфера//Вопросы экономики. – 2013. - №1. с.17-20.
3. Проблемы неравенства доходов в обществе [электронный ресурс]: <http://studopedia.net>
4. Последствия и причины дифференциации доходов [электронный ресурс] : <http://student.zoomru.ru>

Калимуллина Г.Р.
магистр

**ГБОУ ВПО Башкирская академия государственной службы и
управления при Президенте Республики Башкортостан
Россия, г.Уфа**

ЭЛЕКТРОННЫЙ МУНИЦИПАЛИТЕТ – ШАГ К СМАРТ-ОБЩЕСТВУ

Внедрение новых информационных технологий полностью преобразует современную модель экономического и социокультурного развития общества, а значит, и составной его части - населения территорий. Эта деятельность должна быть соотнесена с приоритетами в области развития местного самоуправления, ведь без дееспособного местного самоуправления эффективное устройство власти невозможно.

В некоторых исследованиях роль местного органа власти связывают лишь с переработкой информации для снижения ошибок от агрегирования

информации на следующих уровнях власти. Однако информация и технология ее обработки являются важным ресурсом в работе органов местного самоуправления. Более того, в период реформирования региональной экономики принципиально важным становится достижение опережающих темпов развития информатизации на региональном уровне по сравнению с отраслями материального производства. И здесь ни в коем случае нельзя удовлетворяться "подстройкой" новых инструментов информатизации к решению сугубо традиционных задач. Так, например, важно осуществить переход от преимущественно расчетно-статистических задач к информационно-прогнозным; организовывать интегрированные региональные системы и новые формы взаимоотношений с региональными и находящимися вне региона владельцами информации. Полноценно использовать резервы повышения эффективности системы территориального управления в результате его информатизации можно, если она будет задействована в реализации всех функций управления территорией: анализа и прогнозирования, принятия решений, организации их выполнения и контроля результатов.

Использование Интернет-технологий в муниципальном управлении предоставляет многочисленные возможности, основные из которых:

- повышение конкурентного потенциала, инвестиционной привлекательности;
- использование в работе технологий регионального и муниципального Интернет-маркетинга;
- повышение качества отношений с жителями и организациями:
 - окращение времени на получение требуемой информации; обеспечение круглосуточного доступа;
 - наличие выбора наиболее оптимального способа общения с муниципальными службам (реального или электронного) - создание альтернативы;
 - конфиденциальность персональной информации;
 - персонализация услуг;
 - унификация формуляров документов различных служб с заполнением их в автоматическом режиме и рассылкой через Интернет в необходимые службы;
 - возможность из любого места (дома, офиса) получить необходимую информацию, например, какая служба компетентна в решении конкретного вопроса, часы ее работы, перечень документов, которые следует иметь при себе, в каком статусе находится заявка (при электронном самообслуживании), почему происходят задержки, какие еще документы потребовались, кто отвечает за решение вопроса и пр.;
 - сокращение штата муниципальных служащих, экономия бюджетных средств на обеспечение деятельности (фонд оплаты труда, канцелярские расходы и т.д.);

- формирование активной и сплоченной власти;
- инжиниринг структуры, то есть не только того, "что" делают местные власти, но того, "как" они это делают. Последнее связано с тем, что портал строится исходя из потребностей и функциональных аспектов задачи, а не из существующей структуры и уровней органов власти на территории, что может требовать кардинальной, революционной перестройки всей системы власти;
- фактор, обеспечивающий надлежащий темп распространения информационных технологий и информационной культуры. [1]

Ярким примером использования Интернет-технологий в муниципальном управлении является деятельность Управления муниципальной собственности администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан. Здесь развивается система межведомственного взаимодействия по предоставлению муниципальных услуг в рамках концепции «единого окна».

За последние два года в рамках повышения эффективности управления муниципальным имуществом активно модернизируется Автоматизированная информационная система «Имущество». В данной системе работает не только Управление муниципальной собственности, но и Управление по земельным ресурсам администрации, МУП «Центр недвижимости города Уфы», через нее осуществляется межведомственное взаимодействие структурных подразделений, включая Главархитектуру города Уфы, УФНС, Росреестр и другие ведомства. Это избавляет заявителей от необходимости посещать каждое из этих учреждений – именно в этом заключается принцип «единого окна». [2]

По существу можно сказать, что применение современных информационных и Интернет-технологий в муниципальном управлении позволяет резко повысить качество, достоверность, конфиденциальность и скорость обработки информации, обеспечить доступ в режиме "on-line" к различным базам данных, делает возможным преобразование информации в любую документальную форму для последующего использования или хранения. [1]

Основной задачей процесса внедрения информационно-коммуникационных технологий в сферу муниципального управления является повышение эффективности работы местных администраций. Без этого невозможно обеспечить реализацию конституционных прав граждан на доступ к информации и предоставление государством эффективных и удобных в использовании услуг гражданам. Причем работа по данным направлениям должна сопровождаться комплексом институциональных мероприятий, предусматривающих обеспечение координации деятельности органов власти в области информатизации, разработки и внедрения типовых требований к эффективности государственных и муниципальных расходов в области информатизации.

Использованные источники:

1. Страссман Поль А. Информация в век электроники: (Проблемы управления): Пер. с англ. с сокр. / Научн. ред. и авт. предисл. Б.З. Мильнер. М.: Экономика, 1987. 240 с.
2. Официальный сайт администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан / Режим доступа: <http://ufacity.info> (дата обращения: 27.11.2014).
3. Электронный муниципалитет - новое качество муниципального управления / Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/1093456.html> (дата обращения: 29.11.2014).

Калимуллина К.М.

студента 3 курса

кафедра ГМУ

Иксанов Р.А.

ассистент

кафедра ГМУ и права

ФГБОУ ВПО БГАУ

Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы функционирования политических партий,

Ключевые слова: Политические партии, функции партии, референтные группы, рекрутирование.

Политические партии занимают особое место в ряду субъектов политической деятельности, выступая посредниками между гражданами и государством.

Политическая партия — это организованная группа, представляющая интересы определенной части народа и ставящая своей целью их реализацию путем завоевания государственной власти или участия в ее осуществлении[1].

Основной целью деятельности партий является завоевание и осуществление политической власти в обществе, наличие детально разработанной политической программы и устава партии и организационной структуры в центре и на местах.

В политических партиях можно выделить следующие функции:

1. Представительства: партии выражают социальные интересы тех слоев общества, которые составляют их социальную базу.

2. Посредничества: партии всегда выступают как звено между государством и обществом, между властью и народом, как канал передачи информации, циркулирующей "сверху вниз" и "снизу вверх".

3. Аккумуляции социальных интересов: в обществе всегда существуют разнообразные и разнородные интересы, предпочтения, требования.

4. Мобилизации и социализации граждан: партии призваны усилить их политическую активность и создать основу долгосрочной политической деятельности.

5. Организации избирательных кампаний: партии стремятся участвовать в избирательном процессе на всех этапах, не полагаясь на добросовестность властей и бюрократического аппарата государства.

6. Рекрутирования властной элиты: под рекрутированием следует понимать подбор кадров как для самой партии, так и для других организаций, входящих в политическую систему общества, в том числе и выдвижение кандидатов в представительные органы власти, исполнительный и бюрократический государственный аппарат.

7. Референтной группы, т.е. группы, на которую индивид ориентирует свое поведение. Во многих странах люди, повинувшись семейным традициям и воспитанию, испытывают приверженность к той или иной партии[2].

Можно выделить следующие проблемы функционирования политических партий:

Проблема «устаревания». Сущность проблемы заключается в том, что первые политические партии создавались около двух веков назад в определенных социально-политических условиях того времени и были нацелены на решение проблем общества того периода, требований народа, которые «продвигали» политические партии того времени, выступала «идея справедливости», воспринятая от философов-просветителей.

Тесно связана с проблемой определения партийных интересов проблема размежевания общественных интересов и дифференциации политических партий. Дело в том, что в теории партии отражают политические интересы общества. Широта спектра политических интересов населения государства определяет, таким образом, количество партий[3].

Тесно связана с проблемой определения интересов народа проблема голосования за политическую партию на выборах в высший законодательный орган страны. Исходя из сложившейся практики, можно делать вывод, что народ голосует не за политическую партию, а за партийных лидеров.

Другой стороной проблемы голосования за политическую партию является проблема нуждемости партии в голосах в периоды выборов. Не секрет, что в предвыборные периоды у всех политических партий наблюдается «всплеск» активности, направленный на работу с избирателями с целью получения их голосов на выборах[4].

Следующей проблемой политических партий является проблема «частичности» партии. Суть проблемы в том, что партия может выражать только интересы определенной группы населения.

Тесно связана с проблемой «частичности» партий проблема выражения воли народа. Помимо того, что партии выражают интересы определенных групп населения, как мы ранее заметили, они не выражают их в полной мере. Существует разница между подлинными интересами людей и их интерпретацией в программах политических партий. Человек, выбирая свою принадлежность к той или иной партии, ориентируется на более или менее подходящую ему, соответствующую его интересам программу политической партии.

Еще одной серьезной проблемой политических партий, как элемента политической системы, является проблема безответственности партийных лидеров и отрешенности партий от реальной жизни общества. Здесь идет речь об условиях деятельности партий и их лидеров, создающих почву для безответственности вообще.

Обещания партии решить сегодняшнюю проблему в принципе невыполнимы, так как действия по ее решению могут быть предприняты гораздо позже, через механизм принятия законов. Создается ситуация, при которой многочисленные партийные обещания, приобретая «правомерный окрас», абсолютно не обязывают (в правовом плане) обещавших к их выполнению. Большой разрыв во времени между действиями партии в законодательном органе страны и конкретным решением социальных проблем делает партии безучастными в реальной жизни страны. Участие партий в решении сегодняшних проблем проявляется только во всевозможных политических выступлениях, прениях[5].

Проблема структуры политических партий - это проблема не столько структуры политической партии, сколько проблема отношений лидера партии и самой партии. Речь идет о том, что, как правило, в политических партиях существует определенная иерархия в которой, лидер занимает главенствующее положение, осуществляет руководство партией единолично.

Завершая рассмотрение проблем функционирования политических партий в политической системе России, следует сделать особый акцент на проблеме восприятия политических партий населением России.

Эта проблема условно названа проблемой менталитета. Всем известно, что Россия – это государство, имеющее особенности (исторические, культурные и т.д.) своего образования и развития. Как отмечают многие ученые, огромная территория государства, необходимость защищать эту территорию от многочисленных внешних и внутренних врагов, предопределила развитость и масштабы государственного аппарата. В свою очередь, мощный аппарат государства, аппарат принуждения определил особенности взаимоотношений между народом и государством. Менталитет населения России отражает принятие народом недемократических способов

управления, как более действенных. Некоторые ученые такое состояние народа связывают с глубочайшими общественными и государственными кризисами. Если говорить о России, такой тип взаимоотношения народа и государства исторически привит к нашему мышлению и переход к другому пониманию возможен только со временем. Вопросы об эффективности политических партий, их задачах, их роли являются сейчас актуальными и обсуждаются в научных кругах[6].

Приведенный поверхностный анализ проблем деятельности и других аспектов функционирования политических партий в России закономерно ставит перед нами вопрос о необходимости существования политических партий как элемента политической системы России. Необходимо усовершенствовать данный институт политической системы России принятием соответствующих грамотных законов, либо отказаться от него, и искать другие формы реализации общественных интересов через государственный аппарат.

Использованные источники:

1. Зевелева А.К., « История политических партий России »; Москва, Высшая школа, 2011 г.
2. Аверьянов Ю.И. , « Политическая энциклопедия»; Москва 2012 г.
3. Понятие политической партии URL. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/politicheskie-partii.html>
4. Проблемы функционирования политических партий URL. Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-50196.html>
5. Роль политических партий в России. Режим доступа: http://forexaw.com/TERMs/Society/Politics/1100_Политическая_партия_Politica1_party
6. Специфика политических партий URL. Режим доступа: http://www.libma.ru/politika/osnovy_teorii_politicheskikh_partii/p8.php

*Калинина В.В., к.ф.н.
доцент*

ЕАЛИ МГЛУ

Россия, г. Иркутск

СТЫД КАК МОРАЛЬНЫЙ ОРИЕНТИР В СОВРЕМЕННОМ СОЦИУМЕ

В современном социуме существует много проблем, как межличностного характера, так и внутриличностного. К таким проблемам относятся совесть, раскаяние, сожаление, а также стыд. С философской точки зрения стыд является основой нравственности и началом существования человека в нравственно-онтологическом и историческом плане, что подтверждает высказывание В. С. Соловьева: «Я стыжусь, следовательно, существую» [8: 124]. Стыд осуществляет воздействие на сознание человека, регулируя его поведение.

Стыд представляет собой способ бытия и результат развития ценностного отношения человека к миру, имеющего форму переживания. Появление стыда обусловлено сложной природой внутреннего мира человека и моральными принципами, которыми он руководствуется. Моральные ценности стоят выше других и не могут быть «принесены в жертву» ради каких-либо других ценностей [10]. Принципы морали выступают как разновидность норм, на которые опирается человек в своей жизни [9].

Стыд развивается на фоне социальных отношений, он способствует формированию групповых норм и поддержанию общего согласия по отношению к ним. В таком случае целесообразно говорить о понятии социальной нормы. Социальная норма касается отношения к заведенному порядку вещей в обществе, понятия должного и системы ценностей. Человек стыдящийся отчужден от «своих», он одинок в мире и обособлен от него стыдом. Социализация человека порождает различные причины возникновения стыда: превращение индивида из «своего» в «чужого», потеря статусных позиций индивида, недобропорядочность, бесчестность, нарушение идеала хорошего семьянина, друга, отрицание социальных норм и др. [1: 13]. Человек стыдящийся нарушает правила «социальной игры» и вовлечен в отношение контроля, который осуществляется авторитетом, признаваемым стыдящимся властным. Авторитет выступает как характеристика нормы, под ним подразумевается закон, обычай, традиция, выражение мнения или воли группы лиц или одного лица; авторитет – это агент, от которого исходит соответствующее предписание [4].

Стыд осуществляет функцию саморегуляции. Основанный на рефлексии сознания, стыд направляет индивида к нравственным поступкам. *Нравственность* определяется как один из самых важных и существенных факторов общественного развития и исторического прогресса. Суть нравственности состоит в добровольном согласовании чувств и действий всего общества. Нравственность выступает как синоним морали. В философии наряду с употреблением понятия «нравственные принципы / законы», употребляется понятие «моральные принципы»; безнравственное поведение отождествляется с аморальным поведением и т. д. И. Кант указывает на связь морали и нравственности: моральная ценность поступка определяется представлением о законе, составляющим нравственное благо, которое имеется в самой личности [6: 237]. Нравственность содержит в себе определенные категории, которые определяют духовную жизнь человека. В.П. Барышков относит к нравственным категориям совесть, стыд, любовь и др., определяемые как суть сердца [2: 35].

В ситуации стыда личность индивида существует в трех формах: ситуативное «я», «обвинитель» и «судья». Ситуативное «я» является «обвиняемым» и совершающим постыдные поступки. Роль «обвинителя» исполняют инкорпорированные социальные ценности. В качестве «судьи»

выступает самосознание, рефлексия [1: 8 – 9]. Рефлексия человека, выносящая «приговор» человеку, есть ничто иное, как его совесть. Моральные категории включают в себя совесть, и часто в философии она сопутствует стыду. М. С. Каган, называя совесть ценностным «инструментом» нравственного сознания, указывает на то, что она регулирует и контролирует поведение человека, является внутренней необходимостью морального действия и внутренним судьей, который человек ставит над самим собой [5: 111]. Совесть соотносится с долгом и благодаря способности суждения и выводу разума выполняет задачу «внутреннего судилища» [6: 376].

Существование человека стыдящегося возможно только в обществе. Развитие способности испытывать стыд происходит в процессе социализации, при этом человек руководствуется правилами и целями в своей жизни, исходя из тех правил, которые существуют для окружающих (Lewis 1992: 10). В ходе человеческой жизни и социализации индивида формируется моральное сознание. Социальное оказывается «встроенным» в бытие человека стыдящегося [1: 14]. Развивающаяся личность приобщается к ценностям общества, стремится к уважению в семье и среди друзей. Она становится социально-бытовой, нравственной личностью. Человек, поступающий этически верно, следует моральным законам, а при их несоблюдении испытывает стыд перед совестью, которая символизирует нравственный суд.

Оценка чего-либо как постыдного претерпевает пространственные и временные изменения. Пространственные изменения заключаются в том, что нет универсальных ситуаций стыда, в которых каждый член общества испытывал бы это чувство. То, что является постыдным для одного человека, не вызывает чувства стыда у другого. Культура общества меняется, что вызвано социальными движениями, а культурные изменения, в свою очередь, влияют на совесть, мнения и культуру в целом. С течением времени факт, ранее считавшийся постыдным, может не получать отрицательной оценки в современном обществе, и напротив – постыдным может расцениваться то, что в прошлом воспринималось как норма. Например, современное общество и развитие технологий диктуют определенные условия, при которых члены общества должны уметь пользоваться компьютером, сотовым телефоном, приборами бытовой техники. Неумение пользоваться ими вызывает порицание со стороны окружающих. Ранее лишь единицы обладали современной техникой, умели ей пользоваться и не относились критически к тем, кто отношения к этому не имеет. В то же время тенденции в средствах массовой информации и отсутствие строгой цензуры в последнее время позволяют употреблять двусмысленные фразы, бранные выражения, что ранее считалось предосудительным и получало осуждение со стороны социума.

Общество претерпевает изменения во времени. Мировоззренческая позиционность стыда заключается в том, что при изменении мировоззрения людей порядочным, приличным или позорным, постыдным становится что-то другое [1: 4]. Человек, живущий в обществе, желает быть частью огромного целого. Если он не придерживается его устоев, он не может стать полноценным членом общества. Чувство стыда возникает из-за невозможности соответствовать правилам общества, поэтому стыдящийся человек одинок и обособлен от мира. В обществе человек стремится сохранить хорошую репутацию. В случаях, когда репутация его подорвана, он оказывается носителем позора, что отличается высокой степенью социализированности [3]. Человек, испытывающий стыд, подвержен постоянному осуждению окружающих, и его внутренняя недостаточность проявляется в конфликтах как с самим собой, так и с другими членами общества.

Оценка чего-либо как постыдного регулирует поведение именно из-за боязни осуждения обществом. Стыд может служить «регулятором» нравственности ввиду его связи с общественно признанными этическими нормами [3: 227]. Человек, предчувствуя осуждающую оценку, старается соответствовать социальным нормам и не совершать постыдного поступка.

Наличие ценностей в обществе создает культуру этого общества, которая состоит в том, чтобы соблюдать ценности, иначе общество бы регрессировало и пришло к своему первобытному существованию. По мнению Ж. П. Сартра, именно своего первобытного существования стыдится человек, потому стыд, страх и гордость являются первоначальными реакциями [7: 313]. Чтобы не возникало неприятных ощущений ущемления, необходимо вовремя привить культуру общества, в котором живет человек.

Нравственные ценности являются составляющей ценностной картины мира и определяют этические категории, такие как: вина, раскаяние, совесть, долг, стыд и др. В последнее время встает вопрос об утрате нравственных ценностей. Стыд является результатом поведения и нарушения не только морального законодательства общества, но и интериоризованных нравственных норм и ценностей. Все люди в той или иной степени наделены нравственным чувством, поэтому каждый человек, живущий в обществе, в меру развития в нем чувства морали подвержен воздействию стыда-регулятора.

Таким образом, стыд выступает как социальная категория и связан с общественными нормами. Однако в последствиях стыда прослеживается идея об отчуждении человека стыдящегося от общества. Это наводит на мысль, что стыд производит такое действие на человека, что он отстраняется от окружающих. Переживая стыд, индивид понимает свою несостоятельность быть частью социума.

Использованные источники:

1. Баженов, М. В. «Человек стыдящийся» как философская проблема [Текст] : автореф. ... канд. филос. наук : 09.00.11 / М.В Баженов. – Ижевск, 1998. – 16 с.
2. Барышков, В. П. Аксиология личностного бытия [Текст] : монография / В. П. Барышков. – М.: Логос, 2005. – 190 с.
3. Булыгина, Т. В. Грамматика позора [Текст] / Т. В. Булыгина, А. Д. Шмелев // Логический анализ языка. Языки этики. – М., 2000. – С. 216 – 234.
4. Вригт, Г. Х. фон Логико-философские исследования [Текст] : избр. тр. / Г. Х. фон Вригт ; пер. с англ. / общ. ред. Г. И. Рузавина и В. А. Смирнова ; сост. и авт. предисл. В. А. Смирнов. – М. : Прогресс, 1986. – 600 с.
5. Каган, М. С. Философская теория ценности [Текст] / М. С. Каган. – С-Пб : ТОО ТК «Петрополис», 1997. – 205 с.
6. Кант, И. Сочинения в шести томах. [Текст] / И. Кант. – Т. 4. Ч. 1 / под общ. ред. В. Ф. Асмуса, А. В. Гулыги, Т. И. Ойзермана. – М. : Мысль, 1965. – 544 с.
7. Сартр, Ж. П. Бытие и ничто: Опыт феноменологической онтологии [Текст] / Ж. П. Сартр ; пер. с фр., предисл., примеч. В. И. Колядко. – М. : Республика, 2004. – 639 с.
8. Соловьев, В. С. Сочинения в двух томах [Текст] / В. С. Соловьев. – М. : Мысль, 1988. Т. 1. – 413 с.
9. Фетисова, С. А. Аксиологизация имени цвета *красный* [Текст] / С. А. Фетисова // Современные исследования социальных проблем. – 2010. – №2. – С. 104 – 106.
10. Seifert, J. Moral Goodness Alone Is ‘Good Without Qualifications’: A Phenomenological Interpretation and Critical Development of some Kantian and Platonic Ethical Insights into Moral Facts which Contribute to the Moral Education of Humanity [Electronic Resource] / J. Seifert. – <http://www.bu.edu/wcp/Papers/TEth/TEthSeif.htm> (17 Sept. 2014).

*Калласова З.А.
студент 2курса 4 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

АКТУАЛЬНОСТЬ РЫНКА ЕВРООБЛИГАЦИЙ

Строго говоря, еврорынок (euromarket) — понятие условное. Большинство сделок проводится на нем через финансовые центры Лондона (на него приходится около трех четвертей вторичного рынка еврооблигаций),

Гонконга, Сингапура, ряда стран Карибского бассейна, а также, в меньшей степени, Нью-Йорка и Токио. Чтобы дать представление о возможностях этого рынка, достаточно сказать, что объем сделок на нем со всеми видами долговых обязательств превышает 1,2 трлн. \$ в квартал — это на порядок выше, чем на рынке любой страны. Иными словами, здесь можно найти деньги под самый дорогой проект. Неудивительно поэтому, что 95% всех синдицированных кредитов предоставлено именно через евторынок. И низкий уровень ставок как раз и является следствием огромного роста операций и участников. Своим развитием евторынок обязан, в конечном счете, тому, что практически во всех странах существуют ограничения на операции на финансовом рынке, причем не только на уровень процентных ставок. Скажем, в 1957 году в США были ограничены иностранные инвестиции. А в Великобритании некоторое время существовал запрет на использование кредитов в фунтах стерлингов для финансирования торговли между другими странами. Чтобы обойти неудобные законы, финансисты и выходят на евторынок.

Наконец, важным достоинством евторынка считается то, что работать на нем можно круглые сутки. Когда в Японии работа подходит к концу, в Лондоне она в самом разгаре, а в Нью-Йорке ещё только начинается.

По устоявшейся терминологии облигации, размещаемые на зарубежных рынках именуются международными — international bonds.

В свою очередь международные облигации делятся на еврооблигации — eurobonds и зарубежные облигации — foreign bonds.

Еврооблигации — ценные бумаги, выпущенные в валюте, являющейся иностранной для эмитента (как правило), размещаемые с помощью международного синдиката андеррайтеров среди зарубежных инвесторов, для которых данная валюта также, как правило, является иностранной.

Приставка «евро» в настоящее время — дань традиции, поскольку первые еврооблигации появились в Европе, торговля ими осуществляется в основном там же.

Разновидностью еврооблигаций являются облигации «драгон» — dragon bonds — евро долларовые облигации, размещенные на азиатском (в первую очередь, японском) рынке и имеющие листинг на какой-либо азиатской бирже, обычно в Сингапуре или Гонконге.

Чем отличаются зарубежные облигации от обыкновенных «внутренних»? Как правило, отличия касаются режима налогообложения, методики размещения, объема предоставления информации. Могут существовать ограничения на круг потенциальных покупателей.

К числу международных облигаций относятся так называемые глобальные облигации — global bonds (облигации, размещаемые одновременно на рынке еврооблигаций и на одном или нескольких национальных рынках) и параллельные облигации —

parallelbonds(облигации одного выпуска, размещаемые одновременно в нескольких странах в валюте этих стран).

Согласно наиболее распространенной точке зрения, первый выпуск еврооблигаций был осуществлен итальянской компанией по строительству дорог Autostrade в июле 1963 года. Всего было выпущено 60.000 облигаций номиналом \$250.

Общее количество обращающихся на рынке евробумаг (включая краткосрочные) превышало в 1995 году 40.000, а ежедневный оборот торговли превышал 21 млрд. долларов.

Типичная еврооблигация — предъявительская ценная бумага в форме сертификата с фиксированной процентной ставкой, по которой доход выплачивается один раз путём предъявления купонов к оплате, или погашение производится в конце срока единовременным платежом или в течение определенного срока из фонда погашения. Вместе с тем, из всех рынков ценных бумаг, рынок еврооблигаций отличается наибольшим разнообразием инструментов. Здесь можно встретить самые различные по своей конструкции ценные бумаги, порой весьма экзотические.

Вплоть до начала 80-х годов примерно 80% эмиссий проводилось в долларах США. В настоящее время доллар США остается важнейшей валютой международных облигаций, однако, его доля сократилась до 1/3, еще треть приходится на займы в йенах, марках и фунтах стерлингов, оставшаяся часть — в основном на ЭКЮ, французские франки, канадские и австралийские доллары, итальянские лиры и другие валюты.

По большинству еврооблигаций проценты выплачиваются раз в год. Редко встречаются еврооблигации с выплатой процентов два раза в год. Ежеквартальная выплата характерна лишь для среднесрочных облигаций с плавающей процентной ставкой — FRN.

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. При выпуске облигаций правительственными агентами или местными органами власти обычно требуются правительственные гарантии.

От половины до двух третей всех еврооблигационных займов приходится на корпорации, оставшаяся часть — примерно поровну на правительства, правительственные органы и международные организации.

Основными операторами на рынке еврооблигаций выступают крупнейшие банки и компании по ценным бумагам.

ISMA предоставляет всем заинтересованным лицам информацию по рынкам евро бумаг, а также проводит образовательные семинары с выдачей дипломов для работы на международных фондовых рынках.

Поскольку основным центром торговли еврооблигациями был и остается Лондон, деятельность ISMA в основном осуществляется в Сити. Согласно законодательству Великобритании, ISMA, с одной стороны, имеет статус специальной биржи, а с другой, признается Советом по ценным бумагам и фьючерсам(SFA) международной саморегулируемой организацией, в ведении которой находится рынок евро бумаг.

Для выхода на рынок, самое главное — получить рейтинг.

По сути, рейтинг представляет собой мнение о способности и юридической обязанности эмитента производить своевременные выплаты по основной части и процентам по ценным бумагам долгового характера.

Предназначение рейтинга — ранжировать в рамках единой последовательной системы относительные уровни риска долговых обязательств и их эмитентов.

Процесс рейтингования проходит шесть последовательных стадий.

1. Анализ.
2. Предварительная встреча.
3. Встреча с руководством.
4. Принятие рейтингового решения.
5. Сообщение рейтинга.
6. Мониторинг рейтинга.

Рейтинги по уровню риска подразделяются на два разряда — инвестиционные и спекулятивные. Правительства некоторых стран используют градацию рейтингов в процессе регуляции финансового рынка. В частности, в США предприятиям, привлекающим средства частных лиц, запрещено инвестировать в ценные бумаги спекулятивного разряда.

Профессиональные участники рынка носят название дилеров. Дилерами выступают банки и компании по ценным бумагам, регулируемые соответствующим национальным законодательством.

По правилам рынка лид-менеджер того или иного выпуска занимается поддержкой активного вторичного рынка, покупая облигации при избытке предложения и продавая их при повышенном спросе.

Котировка облигаций дается на базе нетто, т.е. не включает накопленные проценты. Год считается равным 360 дням, месяц — 30.

Расчеты по сделкам с еврооблигациями осуществляются через две депозитарно-клиринговые системы: Euroclear и Cedel. Действия систем Euroclear и Cedel базируются на трех китах: эффективности, низких издержках и безопасности.

Таким образом, клиринговые системы стремятся повысить свою привлекательность в глазах клиентов.

*Калмакова Н.А., к.э.н.
заведующий кафедрой «Экономика и финансы»
Челябинский филиал Финансового университета при
Правительстве РФ
Россия, г. Челябинск*

ОПЕРАТИВНОЕ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ И СБАЛАНСИРОВАННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Предметом исследования выступает система функциональных и организационно-экономических отношений, формирующихся по поводу управления сбалансированным развитием промышленных предприятий на оперативном и стратегическом уровнях. Целью исследования в статье является процесс развития теории и формирование методологии уровня управления сбалансированным развитием промышленных предприятий как самоорганизующейся системы.

Результаты исследования проявляются в разработке подходов к развитию промышленных предприятий на базе создания самоорганизующихся систем управления деятельностью и сбалансированным развитием предприятия с использованием таких наук как кибернетика, синергетика, теории управления, методов ситуационного моделирования и риск-менеджмента, способных изыскать выход из состояния неопределенности национальной экономики. В связи с этим, актуальным является решение проблемы управления сбалансированным развитием промышленных предприятий в условиях неопределенности и риска на принципах самоорганизации.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что существуют теоретическая перспективность и практическая возможность формирования методологии оперативного и стратегического управления сбалансированным развитием промышленных предприятий в целях снижения соответствующих издержек развития и повышения эффективности функционирования промышленных предприятий.

Ключевые слова: сбалансированное развитие, промышленное предприятие, самоорганизация, система, стратегическое, оперативное управление.

В условиях деформации отечественной экономики, наличия ограничительных, санкционных мер, влияющих на экономического состояние отечественных промышленных предприятий, разрабатываются требования к перспективному, устойчивому развитию промышленных предприятий и управлению их сбалансированным развитием. Аналитика и процедура реализуемых факторов определяет конкурентные позиции промышленного предприятия, при условии реализации поставленных планов

по результатам эффективной организации сбалансированного развития предприятия.

В панораме управления сбалансированным развитием предприятием все большее значение приобретают процессы самоорганизации, реализуемые как непосредственно на производственном комплексе, так и в организационно-управленческом механизме.

Требования к качеству и надежности производства продукции предприятий формируют процесс создания и реализации значимой организации и самоорганизации глубинных процессов на предприятии, процесса управления на предприятиях и внешних контактах в конкурентном окружении, воздействующих на специфику управления сбалансированным развитием промышленного предприятия.

Поэтому, менеджменту предприятий промышленности реально актуальными для применения будут явления, реализуемые на принципах самоорганизации [1, 2], когда практика и методология управления по «планам» и «результатам» станет практически реализовываться в методологию управления по «стратегическим интересам» и «оперативным возможностям». В этих условиях требуются принципиально новые системы управления, работающие в режиме реального времени, системы оперативного менеджмента с использованием упреждающего управления [4].

С этих позиций оперативное управление сбалансированным развитием предприятия – это комплекс системных действий, способов, методов, средств и технологий, происходящих и используемых отдельно или в совокупности непосредственно в настоящее время и обеспечивающих эффективное устранение негативных последствий, возникающих в практической деятельности промышленных предприятий с целью достижения конечных результатов оперативного и упреждающего управления предприятием [7].

Концепция формирования и использования таких систем отображает один из ранее апробированных или оригинальных подходов к достижению устойчивости в развитии и решению проблемы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия и не редко их совокупность, рис. 1.

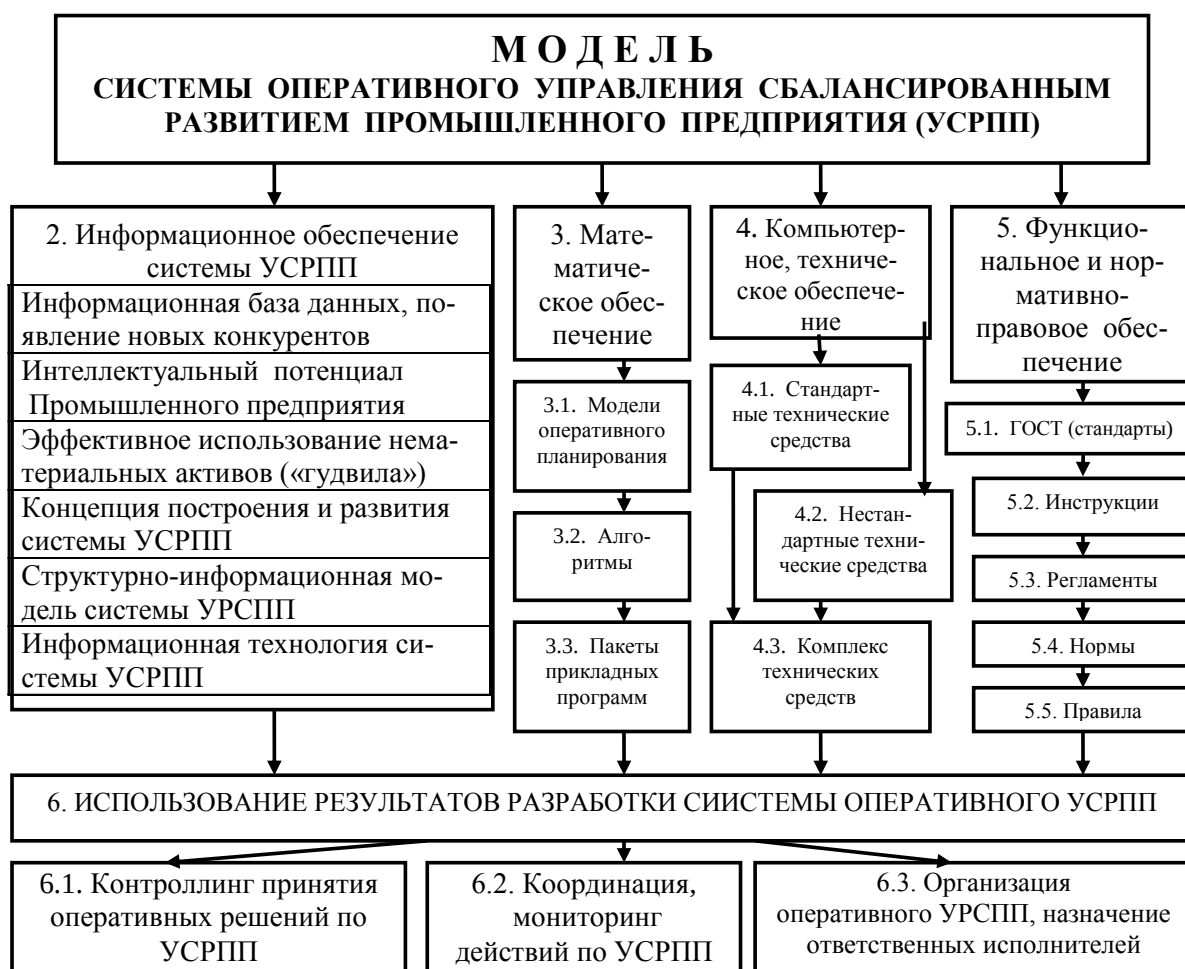


Рис. 1. Модель системы оперативного управления сбалансированным развитием промышленного предприятия

Основные положения концептуального подхода к оперативному управлению сбалансированным развитием промышленного предприятия состоят в следующем:

1. Функционирование в оперативном режиме, то есть планирование деятельности предприятия по управлению сбалансированным развитием промышленного предприятия осуществляется в промежутке времени до года, а чаще всего в режиме реального времени с оптимальным режимом периодичности принятия управленческих решений;

2. Принятие во внимание основы социального партнерства «работодатель-наемный работник», социальную природу коллективного труда и обеспечения потребителей производимой продукцией, а значит и процесса управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, необходимости снижения кадровых потерь профессиональных работников;

3. Прогнозирование и заблаговременное использование механизмов уменьшения ошибок и потерь рабочего времени, неплановых остановок производства, простоев, надежности снабжения и сбыта, снижение качества управления запасами материальных ресурсов и готовой

продукции по различным причинам, в том числе учет «человеческого фактора» при управлении сбалансированным развитием промышленного предприятия;

4. Линейный, сетевой, модульный, матричный принципы построения информационного, технического, технологического, расчетного, финансового, маркетингового и кадрового обеспечения и системы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия;

5. Комплексность информационной базы и непрерывность информационного обеспечения процесса управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, решение задач различных подсистем управления сбалансированным развитием промышленного предприятия для достижения синхронизации технологических процессов, исключение сверхнормативных, ниженормативных запасов материальных ресурсов, комплектующих, готовой продукции, брака и неликвидов;

6. Обеспечение достижения экономического эффекта в целом деятельности промышленного предприятия, снижения издержек хранения материальных ресурсов и других затрат;

7. Незамедлительные действия к решению проблем и устойчивость к негативному воздействию внешних и внутренних дестабилизирующих факторов, влияющих на управление сбалансированным развитием промышленного предприятия;

8. Обеспечение непрерывного контроля и учета производственных показателей, резервов сырья, товарно-материальных ценностей;

9. Возможность оперативного решения задач обеспечения «закрытых» потребителей, используя метод синектики, кибернетический подход, синергетический эффект при автономном взаимодействии подсистем функционирования промышленного предприятия;

10. Использование механизмов управления сбалансированным развитием промышленного предприятия по слабым угрозам, используя сигнатуру рисков и систему распознавания уровня и значимости рисков развития с использованием экспертных систем и групп специалистов для прогнозирования и распознавания угроз и возможных проблем с использованием метода коллективной генерации идей, мозгового штурма, метод номинальных групп, дискриптивные концепции и др.;

11. Создание информационной базы данных потребителя, доступной с технической и пользовательской стороны, удобного интерфейса конечного потребителя;

12. Обеспечение целевой подготовки специалистов в высших и других учебных заведениях, разработка собственного интеллектуального капитала, программ, алгоритмов, разработок, получение патентов на изобретения, разработка алгоритмов антикризисного управления и принятия управленческих решений;

13. Создание временных или постоянных аналитических групп

интеллектуального штурма возникающих проблем;

14. Возможность развития и совершенствования системы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия путем рационализации состава подсистем (финансовой, маркетинговой, кадровой) и спектра решаемых задач.

Организация и самоорганизация устойчивого и сбалансированного развития промышленного предприятия также может реализовываться как создание информационной базы данных, стратегических интересов, разделяемых всеми участниками конкурентной среды; использование эффективных кадровых технологий и планов при увеличении возможностей стратегических центров планирования и реализации сбалансированности плановых программ и текущих интересов; оптимальное вовлечение материально-технических ресурсов, мониторинг и сосредоточение неиспользованных перспектив; формирование направлений для мониторинговых внедренческих корпоративных изменений, самореализации и совершенствования в ходе стратегического и оперативного сбалансированного развития предприятия.

Стратегия в управлении промышленного предприятия – долгосрочный, мониторинговый, подробный, структурный, маркетинговый план, сформированный для того, чтобы обеспечить осуществление целей стратегии предприятия в направлении достижения ее материального и всестороннего развития.

В перспективе с реализацией стратегии указанная цель является составляющей общей стратегии промышленного предприятия. Известен ряд уровней стратегического управления развитием промышленного предприятия, сконцентрированным важными условиями – цели нижнего уровня реальны и перспективны целей более значимого уровня. То есть, цели более высокого значения реализованы более общими, тогда как цели последнего уровня становятся реально конкретными и стратегически значимыми.

Стратегический менеджмент промышленного предприятия ставит во главу угла оптимизацию финансовой и всесторонней устойчивости промышленного предприятия по отношению к меняющимся воздействиям не мониторинговым внешней среды. В качестве важнейшего фактора успеха стратегическое управление рассматривает внешнюю среду промышленного предприятия и использование скрытых резервов снижения издержек фирмы во внешней среде и влияние внешних факторов, рисков на текущие процессы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, а эффективное управление стратегическим развитием предприятия является одной из главных перспектив организации, как возможного направления реализации стратегической цели - получение прибыли в настоящее время, так же в перспективе и ее максимизация.

Для формулировки концептуального взгляда к стратегическому

управлению сбалансированным развитием промышленного предприятия на принципах контроллинга процессов необходимо учесть множество составляющих проблемы и разнообразные взаимосвязи, запланировано и оптимально оценить их взаимовлияние друг на друга и на систему функционирования предприятия в целом, но фактически это практически трудно, а часто практически невозможно. Используя сравнительную характеристику стратегического сбалансированного управления развитием предприятия [3, 5], адаптируем ее к процессу управления предприятием в перспективе.

Реализуемый подход в виде модели стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия представлена на рис. 2 и является совокупностью коррелирующих показателей стратегического управления, таких как: анализ внешней среды; разработка и мониторинг стратегии; механизмы реализации стратегии; контроллинг, оценка и контроль за ее реализацией [6]. В этой системе показателями, обеспечивающими непрерывность, развитие и результативность функционирования стратегического управления являются: стратегическое креативное панорамное мышление, полная, непрерывно пополняемая мониторинговая, анализируемая информация и адаптивность к изменениям во внешней среде.

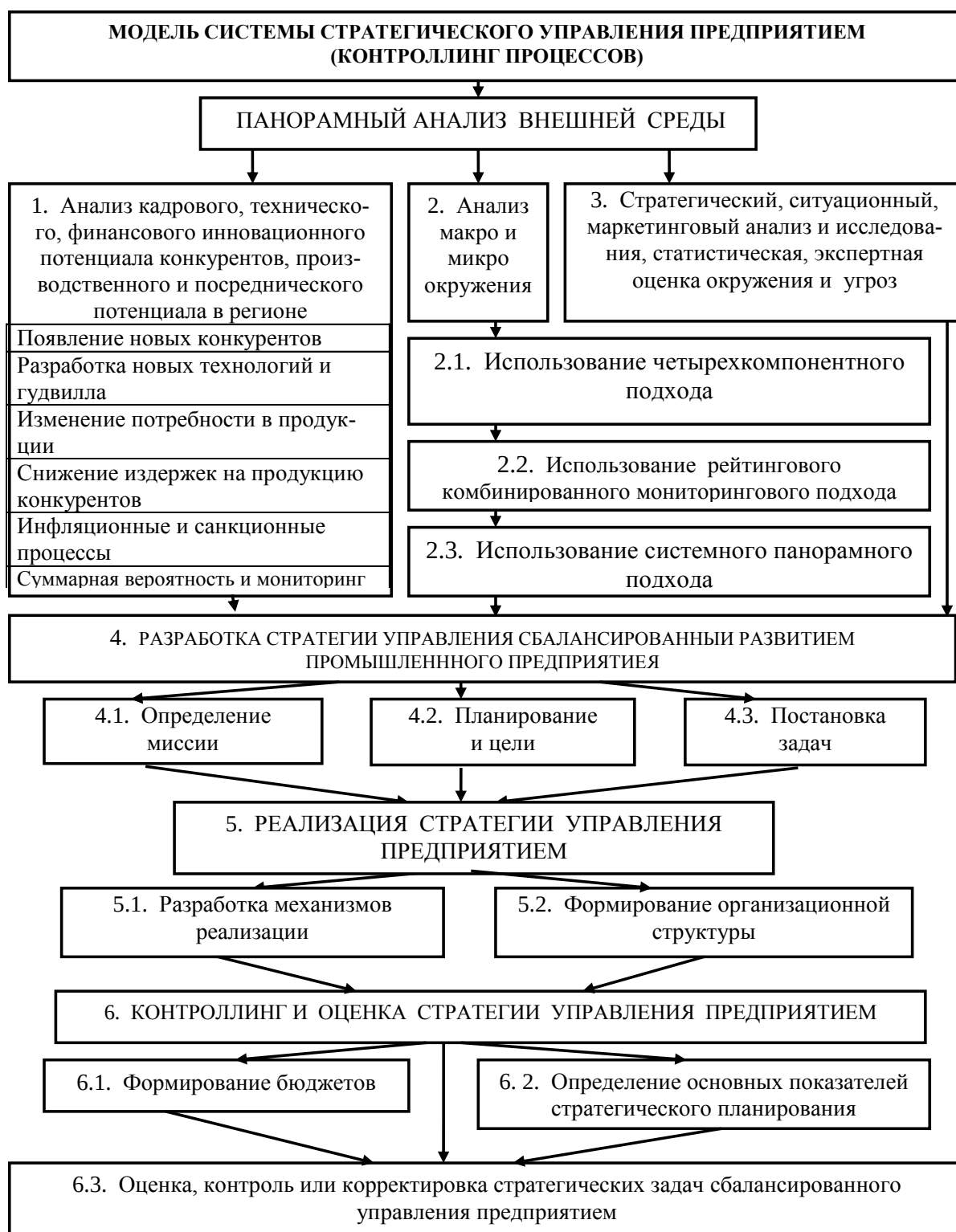


Рис. 2. Модель системы стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия

Стратегическое управление отличается от оперативного, прежде всего:

1. 360-градусный обзор проблем и долговременными перспективами постановки целей управления предприятием;

2. Базисностью и перспективностью мер по достижению стратегических целей управления предприятием;

3. Панорамным характером подхода к обеспечению прочных рыночных позиций предприятия и условиями управления развитием предприятия;

4. Приоритетом разработки стратегий управления перспективами развития как фактора жизнеспособности предприятия;

5. Прогнозируемым и эффективным сочетанием приоритетов (снабжение, производство, сбыт и т.д.), отдельных подсистем функционирования предприятия;

6. Формированием научных, учебно-методических, инструктивных, алгоритмических документов, программ и пакетов комплексов для системы подготовки и переподготовки кадров предприятия, развития у работников предприятия всестороннего, панорамного или как принято, актуализированного для решения проблем сбалансированного развития промышленного предприятия креативного мышления и др.

Концептуально стратегическое управление промышленным предприятием можно рассматривать как динамическую совокупность подходов, структурно разрабатываемых и представленных в модели системы стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия. Для разработки модели стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия был использован метод логико-лингвистического моделирования, позволяющий на реальном и качественном уровне применять и иметь возможность исследовать слабо структурированные проблемы.

Управленческие решения в виде стратегических планов, в системе управления сбалансированным развитием промышленного предприятия принимаются вертикально по нисходящей: от стратегических (миссия, цели бизнеса, управление оборотными средствами, стратегия маркетинга, требования к партнерам по бизнесу, обслуживанию потребителей и др.) к тактическим и оперативным. При этом этапу планирования должен предшествовать этап мониторинга, анализа и прогнозирования окружающей промышленное предприятие среды в комбинации с проведением маркетинговых исследований, анализа и контроля результатов.

Таким образом, если обозначить понятие стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия на принципах контроллинга, то процесс может быть characterized следующим образом – это заблаговременно или оперативно сформированная последовательность приемов, действий, мониторинга среды по установлению стратегических целей и задач в системе управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, планов производства, снабжения и сбыта.

Итак, очень важно, а самое главное, возможно концентрировать данные и характеристики оперативного и стратегического характера об

объекте, определяя при этом все новые элементы и связи, и фиксировать реальные состояния развивающейся системы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, поступательно формируя все более адаптивную и реальную модель изучаемого процесса управления сбалансированным развитием или создаваемого объекта управления сбалансированностью. В процессе идентификации объекта информация может прибывать от консалтинговых фирм, кадровых служб организации и агентств, профессионалов из разных сфер деятельности и областей знаний, далее накапливаться в пространстве и во времени по мере ее появления. Реальность модели необходимо доказывать постепенно и последовательно в процессе ее формирования путем распознавания «зеркальности» отображения в элементах последующей формируемой модели оперативного и стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, структуры и связей, важных для фиксирования процедур и ранее определенных целей устойчивого роста.

Таким образом, в этой схеме элементами, обеспечивающими непрерывность, развитие и эффективность функционирования системы сбалансированного развития промышленного предприятия являются: стратегическое интеллектуальное мышление, оперативная, полная, непрерывно пополняемая, анализируемая информация и адаптивность к изменениям во внешней среде. По другому – этот контроллинг процессов является процессом реализации и развития системы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия на принципах самоорганизации. Практикоприменимость этого механизма связана с необходимостью разработки единых подходов к пониманию системных процессов и языка моделирования процесса принятия и реализации управленческих решений в достижении сбалансированного и устойчивого развития промышленного предприятия.

Использованные источники:

1. Гиг Дж. ван. Прикладная общая теория систем В 2 кн./Дж. ван Гиг. - М.: Мир, Кн. 2, 1981. – с. 67-72.
2. Ивахненко А.Г. Индуктивный метод самоорганизации моделей сложных систем / А.Г. Ивахненко. - Киев: Наукова думка, 1982. – с. 89-96.
3. Основы теории систем и системного анализа / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. - СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1997. с.62-64
4. Винокуров С.Г. Модели и методы систем оперативного менеджмента промышленных предприятий. - Автореф. дис. ... доктора экон. наук. – Новосибирск, НГТУ, 2007. – 45 с.
5. Наумов В.Н. Стратегическое взаимодействие бизнес-субъектов в маркетинговых каналах. - Автореф. дис. ... доктора экон. наук. – СПб.: СПбГУЭиФ, 2008.- 48 с.
6. Гусева И.Б. Контроллинг в системе управления предприятием // Монография. - Н.Новгород, РИО НГТУ, 2007. – 245 с.

7. Кошкин А.А. Системы оперативного и упреждающего управления предприятием. / Кошкин А.А. - Новосибирск, НГУ – 181 с.

*Калугина О.А.
старший преподаватель
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТЕНТИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Меняющиеся социально-экономические условия в стране обусловили необходимость подготовки специалистов, способных соединить в своей профессиональной деятельности полученные теоретические знания и практические навыки, обладающих высоким уровнем профессионально-коммуникативной компетентности, сложной динамической интегральной системы личностных и профессиональных качеств, способствующих осуществлению делового общения при решении задач коммуникативного характера в профессиональной деятельности [1].

Решению данной задачи на занятиях по иностранному языку в вузах экономического профиля может способствовать использование аутентичных материалов.

Аутентичность подразумевает подлинность, реалистичность материалов. Такие материалы заимствуются из повседневной коммуникативной практики носителей языка и поэтому содержат наиболее употребительные языковые и речевые средства[2].

В качестве примеров аутентичных материалов можно привести: объявления, анкеты-опросники, вывески, этикетки, меню и счета, карты, рекламные проспекты по туризму, отдыху, товарам, рабочим вакансиям; аудио- и аудиовизуальные материалы, такие как информационные радио- и телепрограммы, сводки новостей, прогноз погоды, информационные объявления по радио в аэропортах и на железнодорожных вокзалах. Использование подобных материалов представляется методистам крайне важным, так как они являются образцом современного иностранного языка и создают иллюзию участия в повседневной жизни страны, что служит дополнительным стимулом для повышения мотивации студентов [3].

При отборе материалов в курсе обучения профессиональному иностранному языку студентов направления «Экономика» нами учитываются следующие факторы: сфера профессиональных интересов студента; цель обучения; формы введения аутентичных материалов в образовательный процесс [2].

При формировании профессионально-коммуникативной компетентности студентов финансово-экономических вузов наиболее

широко применяются материалы, отражающие современную экономическую ситуацию, содержащие профессиональную терминологию.

В качестве источников для подборки аутентичных материалов служат известные в профессиональной среде электронные журналы: «The Economist», «Euronews», «Bloomberg». Данные источники содержат сведения, непосредственно связанные с профессиональной деятельностью будущих специалистов финансово-экономической сферы. Так, статьи и видеосюжеты на страничках журнала Euronews [6]. представляют актуальную информацию об экономической и политической ситуации в мире, демонстрируют тенденцию развития на фондовых рынках, изменения в бизнес среде.

Аутентичные материалы могут служить основой для развития навыков описания, объяснения и обмена информацией организации дискуссий, презентаций, и т.д.

Например, информация о мировых рынках, содержащаяся на данных вебсайтах может использоваться как материал для описания графиков, таблиц, диаграмм. Дидактической целью в данном случае будет автоматизация употребления в речи чисел, процентов, специальных лексически единиц, профессиональных терминов.

На занятиях по иностранному языку студентам предлагается следующее задание: Analyze this data. What type is the most profitable to invest money in? [4].

Treasury	Coupon	Maturity	Price/Yield	Price/Yield Change(bp)	Time
U.S. GOVERNMENT BONDS					
2-Year	0.38	2016-10-31	99-23½/0.51	+0.01/0	11/14/2014
10-Year	2.25	2024-11-15	99-12/2.32	+0.17/2	11/14/2014
30-Year	3.00	2044-11-15	99-01½/3.05	+0.40/2	11/14/201

Предварительно преподаватель знакомит студентов с наиболее употребляемыми лексическими единицами: to rise, to grow to improve, to increase, to get better, to fall, to decline, considerably, substantially, steadily и т.д.

В учебном процессе также возможно использование видео. Пример задания: Watch video “More budget flexibility within the EU”. [6]. Answer the following questions: 1) Do some EU member states need more budget flexibility? 2) Are the countries looking for leniency in fiscal discipline during difficult times? 3) What should governments do to stimulate the economy? Данный материал способствует овладению понятийным аппаратом в области бюджетной политики.

Формирование профессионально-коммуникативной компетентности предполагает овладения навыками презентации. Для развития навыков

подготовки презентации возможно использование следующего вида заданий: Read the article "A phoneful of dollars" and present a brief overview in written form. [7].

Практика использования аутентичных материалов готовит студентов к адекватному восприятию реальной действительности, помогает избежать коммуникативного барьера при осуществление профессионального общения, формирует высокий уровень профессионально-коммуникативной компетентности.

Использованные источники:

1. Васьбиева, Д.Г., Калугина О.А. Формирование иноязычной межкультурной компетенции как компонента профессиональной коммуникативной компетентности студентов направления «Экономика» // Научное обозрение: гуманитарные исследования. № 5, - 2014. - С.15-25.
2. Кременецкая, И.В. Роль использования аутентичных материалов в обучение иностранному языку студентов неязыковых специальностей. // Материалы международной научно-практической конференции. –М.: изд. Государственного университета Минфина России, 2012, С.127-130.
3. Савинова, Н.А. Михайлова, Л.В. Аутентичные материалы как составная часть формирования коммуникативной компетенции// Вестн. Том. Гос. Ун-та. 2007. № 294. URL <http://cyberleninka.ru/article/n/autentichtnyye-materialy-kak-sostavnaya-chast-formirovaniya-kompetensii>
4. <http://www.bloomberg.com>
5. <http://www.bloomberg.com>
6. www.euronews.com
7. www.economist.com

Калугина О.В.

студент 5го курса

Тахумова О.В.

научный руководитель, доцент

«Северо-Кавказский федеральный университет»

Россия, г. Ставрополь

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА

Аннотация: В настоящее время большинство стран устремлены выйти на инновационный путь развития, уйти от зависимого положения доноров сырьевых ресурсов, восстановить единое экономическое пространство и устранить пограничные барьеры на пути развития кооперации и специализации производства. Все это делает необходимым рассмотреть этапы интеграционных группировок, снижающих таможенную нагрузку стран-участниц объединений ЕврАзЭС.

Ключевые слова: интеграция, инновационный путь, эффективность, таможенные тарифы.

В условиях структурных изменений в мировой экономической системе возникает проблема регулирования процессов интеграции, появившихся в постсоветском пространстве. Данная проблема находит свое отражение в трудах многих экономистов и в деятельности научно-исследовательских центров.

В настоящее время, когда Россия и страны Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) устремлены выйти на инновационный путь развития, уйти от зависимого положения доноров сырьевых ресурсов, восстановить единое экономическое пространство и устранить пограничные барьеры на пути развития кооперации и специализации производства стало объективной необходимостью. По причине этого и для решения данных вопросов был образован Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС.

Таможенный союз был создан в 2010 году, а начиная с 1 июля 2011 года, была создана единая таможенная территория с полным набором контрольных функций по внешнему периметру и Таможенный союз начал полноценно функционировать.

Основная цель Таможенного союза заключается в развитии экономики стран-участниц. Экономики объединившихся государств взаимно дополняют друг друга и фактически консолидированы множественными кооперационными связями. Примером может служить то, что частичная стоимость готовой продукции Беларуси приходится на материалы и комплектующие из России. Таким же способом объединены производственные сферы России и Казахстана.

Распад СССР повлек за собой разрушение выстроенных десятилетиями кооперационных связей между организациями, расположенных в союзных республиках. Представляя собой звенья одной кооперационной цепи, по отдельности они стали не в силах обеспечивать у себя весь процесс производственного цикла – от разработки до серийного выпуска готовой продукции. Сокращение взаимных поставок материалов и комплектующих, замедление обмена квалифицированными кадрами поставили в тупик многие промышленные предприятия и отняли возможность не только сохранить наработанный потенциал, но и возможность дальнейшего развития.

В связи с созданием союза образовался общий рынок почти в 180 млн человек, с совокупным ВВП в 2 трлн \$ и товарооборотом в 900 млрд \$. На сегодняшний день члены экономической группировки составляют около 83% экономического потенциала бывшего СССР.

В январе-сентябре 2014 года в целом по государствам – членам Таможенного союза и Единого экономического пространства (далее – ТС и ЕЭП) в основном наблюдалась положительная динамика основных макроэкономических показателей. Вместе с тем, отмечается снижение объемов: промышленного производства в Казахстане (на 0,2%), объема выполненных строительных работ – в Беларуси (на 5,4%) и России (на 3,3%),

инвестиций в основной капитал – в Беларуси и России (на 10,4% и 2,5% соответственно), грузооборота – в Казахстане (на 1,1%), пассажирооборота – в Беларуси (на 5,7%).

Основные социально-экономические показатели за январь-сентябрь 2014 года представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные социально-экономические показатели за январь-сентябрь 2014 года (в процентах к соответствующему периоду предыдущего года; стоимостные показатели в постоянных ценах)

	ТС и ЕЭП	В том числе		
		Беларусь	Казахстан	Россия
Промышленное производство	101,4	101,2	99,8	101,5
Производство продукции с/х	106,7	103,2	101,5	107,7
Объем выполненных строительных работ	97,1	94,6	104,3	96,7
Инвестиции в основной капитал	97,8	89,6	105,5	97,5
Грузооборот	100,5	101,1	98,9	100,6
Пассажирооборот	105,4	94,3	106,6	105,5
Оборот розничной торговли	102,8	109	109,1	102,3
Индекс потребительских цен	106,7	113,4	105,9	106,3
Индекс цен производителей промышленных товаров	106	111,1	111,6	105,2

Несмотря на то, что в целом динамика основных социально-экономических показателей положительна, процесс интеграции имеет двойственный характер. В результате чего нельзя не согласиться с Г. А. Яшевой, которая говорит о том, что экономическая интеграция имеет как положительные стороны, так и отрицательные.

Положительные аспекты создания ТС:

- Сформировалась общая таможенная территория и заработала единая система таможенного регулирования со свободным перемещением товаров внутри таможенного союза;

- Цены на товары стали более конкурентоспособны, за счет экономии на таможенных платежах, расходах на таможенного брокера, сертификации товаров;

- Товарооборот между государствами ТС вырос более чем на 30 %;

- Сократились сроки отгрузки товаров, за счет экономии времени, которые раньше уходило на сбор всех документов, таможенное оформление, на прохождение и досмотр автомобилей на таможенных постах;

- Экспорт/импорт стал доступен тем компаниям, которые раньше не решались выходить на внешние рынки, число участников;

Отрицательные аспекты создания ТС:

- Объединение таможенных территорий показало, что российские таможенники требуют больший объем документов при таможенном оформлении товаров, поэтому в первые месяцы работы нужно было не

только унифицировать законодательство, но установить единые требования для таможен всех стран;

- Не все ведомства, которые участвуют в оформлении внешнеэкономической сделки оказались готовы внедрить электронное декларирование;

- Различия в налоговых и валютных режимах: так как в России ставка НДС составляет 18%, а в Казахстане 12%, то участники ТС считают, что российский товар по цене становится менее конкурентным, поэтому необходимо унифицировать налоговые условия;

- Казахстану тяжело отстаивать свои экономические интересы, из-за доминирования России в ТС;

Таким образом, Таможенный союз трех стран может стать прочной опорой многостороннего сотрудничества, позволит обеспечить устойчивое и поступательное социально-экономическое развитие государств-участников, интегрироваться в мировое сообщество. Создание Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана – это ответственный шаг в направлении дальнейшего экономического сближения стран-участниц. Можно предположить, что в дальнейшем степень интеграции достигнет нового качественного уровня.

Использованные источники:

1. И.Б.Орлов «Новая экономическая политика: история, опыт, проблемы», М., 1999.
2. Тахумова О.В. состояние и тенденции развития инновационной сферы в условиях глобализирующегося общества // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 5. С. 23-25.
3. Тахумова О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. № 2. С. 175-180.
4. Энциклопедия экономиста. Основы мировой экономики. [Электронный ресурс] URL:<http://www.grandars.ru/student/mirovaya-konomika/transnacionalnyy-bank.html> (дата обращения 12.11.2014).

*Калюшик К.В.
Максимович Д.В.
4 курс
Факультет экономики и права
Зеневич О.В., м.э.н.
научный руководитель
УО «Барановичский государственный университет»
Бедарусь*

ОСНОВНЫЕ СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ КРИТЕРИЕВ ПРИЗНАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РЕПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МСФО

Современная экономика отличается большой конкуренцией – открываются новые предприятия, рынки насыщаются, потребителю предоставляется большой выбор товаров и услуг.

В данной ситуации предприятия ищут способы повышения своей конкурентоспособности. Для этого они используют разные методы – снижение себестоимости и цены за счет сокращения производственных затрат, разработку новых и более усовершенствованных видов товаров, активную рекламную деятельность. Одним из таких методов является приобретение и создание нематериальных активов, которые предоставляют защиту используемым на предприятии технологиям производства, позволяют снижать себестоимость за счет инноваций, имеющихся знаний, навыков, прав, знаков и технологий. Эти активы позволяют предприятиям закреплять свои конкурентные преимущества и таким образом защищать их от недобросовестной конкуренции [1].

В общем виде под нематериальными активами понимают условную стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности, а также иных аналогичных имущественных прав, признаваемых объектом права собственности конкретной организации и приносящих ей доход.

Сложность обычно заключается в том, что для таких активов трудно определить их стоимость и ценность, которую они могут принести компании.

Как и материальные активы, нематериальные активы компания может купить либо «произвести» самостоятельно. В случае с покупкой регистрация актива в финансовой отчетности проста и полностью аналогична обычному основному средству. У такого актива есть стоимость приобретения, срок полезного использования, остаточная стоимость. После покупки на такой актив начисляется амортизация в соответствии с особенностями актива. Как альтернативу начислению амортизации можно проводить периодическую переоценку ценности актива.

Нематериальными активами для целей бухгалтерского учета являются принадлежащие обладателю имущественные права:

- на объекты имущественной собственности;

- на произведения науки, литературы и искусства;
- на объекты смежных прав;
- на программы для ЭВМ и компьютерные базы данных;
- пользования природными ресурсами, земель;
- прочие [2].

Для принятия актива в качестве нематериального актива можно воспользоваться критериями признания актива в соответствии с МСФО, согласно которым необходимо, чтобы объект был идентифицируемым, организация контролировала ресурс, его стоимость была достоверно определена и он приносил бы организации экономические выгоды. К нематериальным активам в соответствии с МСФО относятся: фирменные марки и имена, авторские права, обязательство не вступать в конкуренцию, лицензии и франшизы, деловая репутация, патенты, торговые марки, технологии, чертежи, рецепты, формулы, компьютерные и программные обеспечения [3].

Таблица 1. Основные сходства и различия между инструкцией по нематериальным активам № 25 и МСФО 38

Критерии для сравнения	Условия принятия, согласно инструкции по нематериальным активам № 25	Условия принятия по МСФО 38
Критерии признания нематериальных активов		
Отсутствие материально-вещественной базы	Обязательно	Обязательно
Возможность идентификации (выделения, отделения) с другим имуществом	Обязательно	Необязательно
Использование в течение длительного времени, свыше 12 месяцев	Обязательно	Необязательно
Способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем	Обязательно	Обязательно
Наличие документов (патенты, свидетельства и другие охраняемые документы)	Обязательно	Необязательно
Намерение не продавать актив	Обязательно	Необязательно
Учет нематериальных активов		
Первоначальная стоимость нематериальных активов	Стоимость приобретения	Справедливая стоимость
Переоценка нематериальных активов	Не допускается (кроме случаев, предусмотренных	Обязательна

	законодательством Республики Беларусь)	
Амортизация нематериальных активов	Амортизируются все нематериальные активы	Нематериальные активы с неопределенным сроком полезного использования и гудвил не амортизируются

Исходя из представленного сопоставления, можно сделать вывод, что часть регламентации принадлежности объекта к нематериальным активам в Республике Беларусь аналогична МСФО. Однако, в бухгалтерском учете Республики Беларусь наличие контроля над нематериальными активами должно сопровождаться документальным оформлением прав на объект, о чем говорилось выше, а в МСФО не предусмотрены жесткие требования к оформлению юридических прав на нематериальные активы. Однако в МСФО 38 косвенно указывается, что в отношении некоторых активов – профессиональные навыки персонала, доля рынка и списки клиентов – желательно иметь юридически закрепленные права, и тогда эти активы можно будет признать нематериальными. Например, относительно навыков персонала в МСФО 38 говорится, что предприятие обычно не имеет достаточно контроля над ожидаемыми будущими экономическими выгодами, возникающими в результате наличия квалифицированного персонала и его обучения, чтобы признать его нематериальным активом. Однако в то же время отмечается, что особый управленческий или технический талант может быть признан нематериальным активом в случае, когда у предприятия есть юридически закрепленные права на его использование и контроль. Такие же условия применимы к отношениям с клиентами – если у предприятия есть юридически закрепленное право на защиту отношений с клиентом от третьих лиц или иные формы контроля этих отношений, то данный объект можно признать нематериальным активом.

Таким образом, признание нематериальных активов в бухгалтерском учете Республики Беларусь несущественно отличается от признания нематериальных активов в соответствии с МСФО, что говорит о том, что РБ стремится к освоению МСФО.

Использованные источники:

1. Горбачева, А.И. «Международные стандарты бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудита: конспект лекций для студентов специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / А.И. Горбачева. – Минск: БНТУ, 2013. 111с.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов. Утверждена постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2012г. № 25 (с изменениями и дополнениями от 31.05.2013г. № 35) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2006. - 8/2063.
3. Международный стандарт финансовой отчетности № 38 «Нематериальные активы».

*Калякина И.М., к.э.н.
доцент
ЮФУ*

*Южный Федеральный Университет
Россия, г. Таганрог*

СОСТОЯНИЕ МОЛОДЕЖИ В Г. ТАГАНРОГЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается понятие молодежи. Ее состояние в г. Таганроге. Мероприятия с участием молодежи города и патриотическое направление развития молодого поколения.

Ключевые слова: молодежь, социально-экономическое развитие, патриотизм, патриотическое воспитание, поддержка молодежи, гражданско-патриотическое воспитание.

Молодежь является одним из основных показателей развития города и движущей силой. Для поддержания молодого поколения и переосмысления их ценностей необходимо проводить с ней работу.

Обычно под молодежью принято понимать социально-демографическую возрастную группу, обладающую мобильностью.

Сейчас большинство молодых людей знает свои ценности жизни. Сегодня день по всей России реализуются десятки целевых программ направленных на воспитание молодежи и ее поддержание. Для улучшения состояния молодежи необходим диалог между властью и молодым поколением. Т.е. власть не должна быть изолирована, только в случае доступности ее возможно создание основы для национально ориентированного сознания молодого поколения.

В последние годы происходит смена ценностей, коллективный успех сменяется индивидуальным, ориентированным на удовлетворение собственных потребностей. Воспитание молодого поколения возможно с помощью приобщения ее к различным мероприятиям.

Так в городе Таганроге ежегодно проводятся мероприятия по выявлению талантливой молодёжи. Примерами таких мероприятий являются: городской фестиваль молодежного творчества «Студенческая весна», День Российского студента, праздничные мероприятия ко Дню Российский молодежи и другие. Постоянно проводятся игры команд Таганрогской Лиги КВН, и оказывается финансовая поддержка таганрогских команд по участию в Международных фестивалях КВН.

Для ознакомления молодежи с достижениями выпускников, издается ежегодный сборник «Лучшие выпускники города Таганрога», где размещается информация о наиболее талантливых и одаренных студентах г. Таганрога.

В рамках поддержки молодежных общественных организаций, вовлечения молодежи в добровольческую деятельность проводится ежегодный конкурс проектов в сфере молодежной политики по различным

направлениям. Что позволяет молодежи реализовать свои знания и умения на конкретных примерах. И в дальнейшем учит их аккумуляции своих знаний. Существующее волонтерское движение участвует в различных благотворительных акциях, таких как акция «Под флагом добра!», уборка городской территории «Весна в чистом городе», а также «Спорт всем миром», впервые проведенном в 2012 году. В целях пропаганды семейных ценностей происходит вовлечения молодых семей в спортивные соревнования «Папа, мама, я – спортивная семья».

Патриотическое воспитание молодежи не может являться единичной акцией, политической или идеологической. Оно является одной из сложнейших государственных задач. Надо не только любить страну, но и заботиться о ней. К целям патриотического воспитания молодежи относятся и любовь к Родине, соблюдение конституционных норм, уважение к старшему поколению, культурное обогащение. Вопросы патриотического воспитания являются важными и рассматриваются на государственном уровне.

Конечно, невозможно говорить о патриотическом воспитании молодого поколения без участия музеев, общеобразовательных школ, домов культуры и т. д.

Гражданско-патриотическое воспитание молодого поколения подготовить их к будущей ответственности за поведение и гражданскую позицию. Правильно воспитанное молодое поколение сможет нормально и объективно взаимодействовать в демократическом обществе. Молодежь осознает ценности общественных дел, в которых они принимают участие и их значимость. Молодое поколение готово развивать свои способности, проявлять инициативу и расти как личность, принося пользу не только себе и окружающим, но и всей стране в целом.

С помощью гражданско-патриотического воспитания у молодого поколения формируется межличностная культура и межнациональное взаимодействие.

Военно-патриотическое воспитание является одним из важных аспектов во всей воспитательной системе, потому что готовит будущих защитников отечества.

Гражданско-патриотическое воспитание молодежи является наиболее значимым в работе с молодежью. И в 2012 году были проведены мероприятия:

- военно-патриотическая акция «Я служу России»;
- городской фестиваль патриотической песни «Гвоздики Отечества»;
- автопробег по Миус-фронту;
- акции «Наследники Победы», «Я помню подвиги дедов»;
- патриотические митинги у памятников погибшим воинам и другие.

Молодежь Таганрога активно участвует в мероприятиях, направленных на поддержание и развитие чувства патриотизма. Так к Дню Победе в мае, был проведен велопробег, автопробег в котором молодежь отразила свое отношение к старшему поколению и гордость за подвиги дедов. Все участники ярко и красочно оформили свои машины, в военной тематике и потом объяснить, почему был выбран их вариант оформления. В рамках празднования Дня города был организован патриотический флэшмоб (на площадке перед Дворцом молодежи 500 молодых таганрожцев исполнили гимн России и гимн Ростовской области).

Так же проводится фестиваль патриотической песни «Гвоздики Отечества». С целью привлечения молодежи к решению социально-экономических проблем региона было организовано участие студентов в региональном этапе Всероссийского конкурса молодежных авторских проектов «Моя страна – моя Россия». Четыре победителя из восьми участников областного тура, представлявших наш город, вышли в федеральный финал конкурса.

С целью воспитания лидерских качеств среди молодежи, было организовано участие молодых активистов г.Таганрога в региональном проекте «Молодежная команда Губернатора», региональном обучающем форуме «Ростов 2012», деловой игре «Дебаты 2012». В целях пропаганды толерантности и профилактики экстремизма в молодежной среде, в рамках Международного дня памяти жертв Холокоста в колледжах, профессиональных училищах и школах города проведены мероприятия, направленные на профилактику экстремизма в молодежной среде: выставки студенческих работ, конкурсы творческих работ, заседания «круглых столов». В апреле 2012 года на базе ВУЗов города состоялся второй этап регионального проекта «Академия молодого гражданина». В ходе программы более 200 студентов ВУЗов нашего города встретились с экспертами из различных городов России по темам проекта.

С целью пропаганды здорового образа жизни и профилактики негативных явлений в молодежной среде проведен ряд акций, конкурсов, фестивалей под девизом «Я – за здоровый образ жизни!». В летний период на волейбольной площадке Солнечного пляжа проводились спортивные соревнования для всех желающих с вручением призов.

Результаты реализации молодежной политики на территории г.Таганрога регулярно освещаются с помощью городских телевизионных и печатных средствах массовой информации, в молодежной газете «Новый взгляд»; в социальных сетях; на радио ТВС, издаются баннеры социальной рекламы.

Ежегодно мероприятия с участием молодежи расширяются, что свидетельствует интересе молодого поколения к жизни города, расширение кругозора и показывает повышение уровня жизни.

Использованные источники:

1. Калякина И.М., Толпыгин А.А./ Что для молодого поколения означает быть патриотом?// В сборнике: СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр "Аэтерна". г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 291-293.
2. Калякина И.М. / СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ// Блюм М.А., Валишвили М.А., Глянцева Е.И., Калякина И.М., Кошечкина Е.А., Кулыняк И.Я., Малышев Д.Н., Марченко Е.В., Рыбина З.В., Сушко А.И., Сушко В.А., Хазанова Д.Л., Чеснокова Ю.В. монография в 2-х книгах / под редакцией Н. С. Клунко. Ставрополь, 2014. Том книга 2
3. Калякина И.М., Толпыгин А.А/ Экономическая и социальная роль молодежи // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук №10 (69) октябрь 2014. С.153-156
4. Официальный сайт Администрации города Таганрога [электронный ресурс]// Режим доступа:<http://tagancity.ru/> (дата обращения: 10.11.2014).

*Калякина И.М., к.э.н.
доцент*

*Валынкин Р.А.
студент 5го курса
Толоманенко Д.Л.
студент 5го курса*

*Южный Федеральный Университет
Россия, г. Таганрог*

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ВЫБОРОВ В СОЗНАНИИ МОЛОДЕЖИ

Аннотация. В данной статье рассматривается активность участия молодого поколения в выборах. Проблемы пассивности молодежи в политической сфере. Предлагаются мероприятия для привлечения молодежи к выборам.

Ключевые слова: молодежь, молодое поколение, патриотизм, патриотическое воспитание, выборы, активность.

Выборы являются одной из основных форм выражения воли народа, важнейшим институтом современной демократии. Одной из форм участия граждан в управлении государством является реализация своего избирательного права.

Участие в выборах различного уровня – это событие, которое требует от избирателей правовой и политической ответственности и культуры.[5,6]

Молодежь сегодня выступает в качестве основного и наиболее перспективного электорального компонента и одной из самых значимых составляющих общества. Стоит отметить, что каждое новое поколение

самостоятельное предыдущего и, что самое главное, имеет возможность выбора. Поэтому просто так свой голос никто не отдаст, следовательно, с молодёжью необходимо работать!

Численность молодежи города Таганрога (по данным на 1 января 2013 года) составляет около 59183 человек. Это 23,4% от общего количества жителей города.

По данным опроса Фонда «Общественное мнение» (ФОМ) наиболее аполитичной группой признана молодежь в возрасте от 18 до 29 лет.

По собранным статистическим данным видно отсутствие интереса в политической сфере, среди молодежи, что представлено на рис.1.

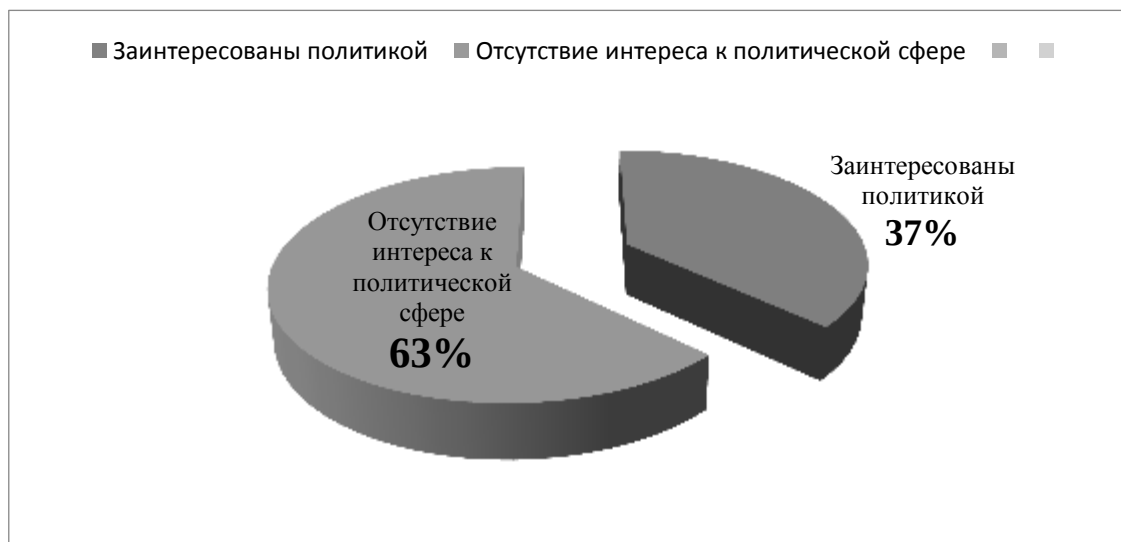


Рис. 1. Заинтересованность молодого поколения в сфере политики

Для политической сферы молодежь очень важна, так как молодые люди с высшим образованием склонны распространять политическую информацию в своем кругу общения.

В одном из опросов ФОМ молодежи был задан вопрос: «Вы допускаете или исключаете для себя возможность стать активистом какой-либо партии?». И положительный ответа дало лишь 12% молодежи, а противоположный ответ дали 81%.

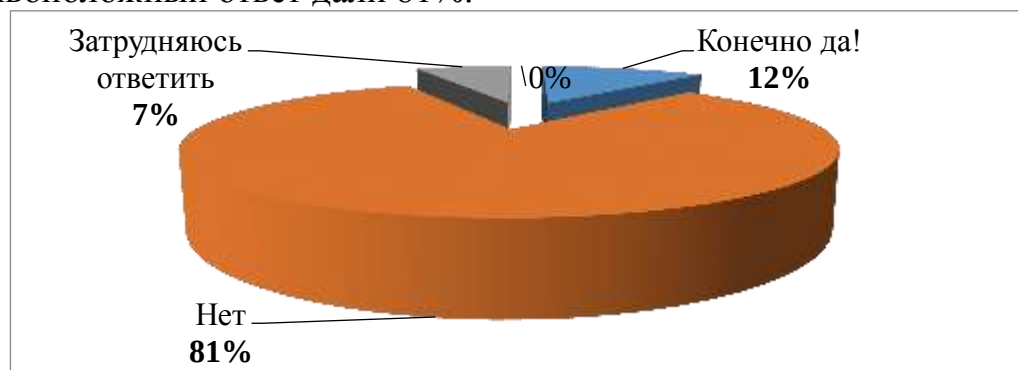


Рис. 2. Заинтересованность молодых граждан в становлении активистом политической партии.

По статистическим данным опросов видно, что большая часть молодежи не являются активистами политических партий и немного пассивных вообще в этой области. С одной стороны, молодое поколение не имеет навыков самоорганизации и отстаивания собственных интересов. С другой сами политические партии не занимаются деятельностью по агрегированию и защите интересов той или иной части молодежи.

Наиболее четким и показательным индикатором политической активности или неактивности населения является участие в выборах. По данным ФОМ на вопрос «Скажите, пожалуйста, Вы лично участвуете в выборах всегда, часто, редко или никогда не участвуете в выборах?» респонденты от 18 до 35 лет ответили следующим образом: 33% – редко, 25% – никогда, 20% – всегда, 17% – часто, 4% – затруднились ответить.

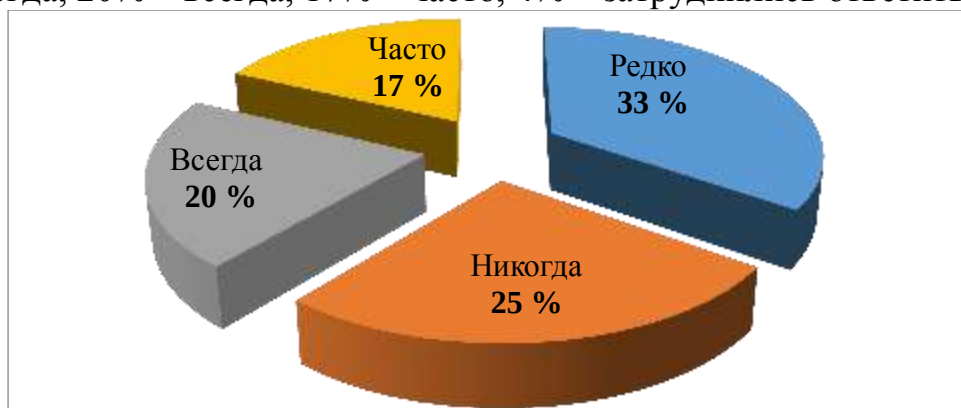


Рис. 3. Активность участия в выборах респондентов в возрасте от 18 до 35 лет

Эти данные дают возможность понять, что процент неучастия в выборах остается высоким – 58%. Причем из числа опрошенных, заявивших, что они не принимали участие в выборах 48% не сожалеет и, только 10% сожалеет.

Согласно данным опроса ФОМ, среди молодых россиян бытует устойчивое недоверие к институту выборов, причем в последние годы оно даже усиливается.

Анализируя приведенные данные, можно сказать, что большинство молодежи пассивно в своих политических устремлениях. Однако каждое демократическое общество заинтересовано в активной гражданской позиции своих членов и, особенно, молодежи, как стратегического ресурса общества. Решение стоящей перед Россией задачи построения гражданского общества невозможно без активного вовлечения молодежи в общественную жизнь.

PR способен помочь, как сделать образ кандидата авторитетным и значимым, так и повысить активность молодого поколения.

Как же привлечь молодежь на выборы? Наиболее ярким примером активизации молодежи на выборах является поддержка и доверие, оказанные кандидату на выборах в депутаты.

Так же возможна организация различных мероприятий на выборных пунктах, для привлечения молодежи к выборам. Так для примера возможны следующие мероприятия:

1. Организация и проведение на базе вуза г. Таганрога, в частности в Южном Федеральном Университете (ЮФУ) мероприятий под названием «Политическая Дебат-Лига» в преддверии выборов и Всероссийских праздников. В качестве ведущих на подобные мероприятия приглашать кандидатов в депутаты, а также действующих представителей Администрации города. Проведение подобного рода мероприятий будет способствовать выделению амбициозных и политически активных студентов и аспирантов, политическому воспитанию молодого поколения, укреплению гражданской позиции и чувства патриотизма у молодежи.

2. Регулярное проведение на базе ЮФУ мероприятий формате «Квест-игры». В организационном комитете «Квест ЮФУ» состоят представители студенческого совета ЮФУ и Отдела по делам молодежи Администрации города Таганрога. Программа Квест-игры заключается в оперативном разгадывании поставленных перед командами зашифрованных заданий, связанных с историческими и культурно-значимыми местами города. Команда, пришедшая к финишу быстрее остальных (отметившаяся на всех контрольных пунктах), объявляется победителем и награждается почетными грамотами и интересными призами. Организация и проведение подобных мероприятий способствует аккумуляции и сплочению социально-активной молодежи города, вырабатывает у молодого поколения навыки самоорганизации, умение работать в команде и отстаивать собственные интересы.

3. Так же возможна организация и проведение лотерейных розыгрышей. Лотерея будет направлена на развитие социальной, политической, культурной и спортивной активности молодых граждан города Таганрога. Участниками лотереи смогут стать молодые люди от 18 до 35 лет. В качестве партнеров лотереи возможно привлечение сети книжных магазинов, спортивных клубов, и др.

Каждому пришедшему предоставить возможность получения купона из лототрона, с возможностью выигрыша:

- Часовой экскурсионной программы;
- Билет в городской театр на одну из постановок театрального репертуара;
- Скидочные сертификаты на продукцию сети книжных магазинов;
- Разовое бесплатное посещение спортивного клуба по одному из направлений на выбор;
- другое.

4. Создание на административном портале города Таганрога сайта с предвыборной информацией о кандидатах в депутаты, а также специализированного сайта с функцией «электронного голосования» для

молодежи, которая будет снабжена двухуровневой степенью защиты для предотвращения возможности фальсификации и подтасовки данных. Для того, чтобы избежать возможные нарушения, вызванные введением передовой возможности голосования, Администрацией города будет разработан «Этический кодекс электронных голосований», основная цель которого заключается в регламентации прав и возможностей кандидатов, в частности, запрет каким-либо способом оплачивать голоса в свою пользу, а также искажения информацию о себе или коллегах. На основании нарушения данного Кодекса кандидат будет лишен возможности участвовать в выборах. Процедура введения такого инновационного вида голосования в отдельном муниципальном образовании (в частности, в городе Таганроге) будет наименее затратной и наиболее простой по сравнению с аналогичной процедурой в масштабах региона или всей страны. Функция «электронного голосования» поспособствует увеличению числа голосующих среди молодых граждан города.

Информация обо всех вышеперечисленных мероприятиях будет размещена на информационном портале города (<http://www.infotaganrog.ru/>) и в социальных сетях.

Одними из вариантов девизов для активизации вовлечения молодежи в процесс выборов могут быть:

1. Обеспечьте себе достойную жизнь – приходите на выборы!
2. Наши выборы – Ваше будущее!
3. Ваш голос сегодня – уверенность в «завтра»!
4. Обдуманый голос – дорога к светлому будущему!

Подводя итоги, стоит отметить, что все вышеперечисленные мероприятия создавались, прежде всего, для того, чтобы показать молодым гражданам города, что их профессионализм, устойчивая гражданская позиция и социально ответственное поведение непременно будут вознаграждены.

Использованные источники:

1. Бетехтина А.В., Олухов Н.В. /Электоральное поведение молодежи: почему молодые люди не ходят на выборы // Научно-информационный журнал «Вопросы управления», № 3(20), сентябрь 2012.
2. Калякина И.М., Толпыгин А.А./ Что для молодого поколения означает быть патриотом?// В сборнике: СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр "Аэтерна". г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 291-293.
3. Калякина И.М. / СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ// Блюм М.А., Валишвили М.А., Глянцева Е.И., Калякина И.М., Кошечкина Е.А., Кулыняк И.Я., Малышев Д.Н., Марченко Е.В., Рыбина З.В., Сушко А.И., Сушко В.А., Хазанова Д.Л., Чеснокова Ю.В.

монография в 2-х книгах / под редакцией Н. С. Клунко. Ставрополь, 2014. Том книга 2

4. Официальный сайт Фонда «Общественное мнение» (ФОМ) [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://fom.ru/> (дата обращения: 9.11.2014)

5. Официальный сайт Всероссийского центра исследования общественного мнения (ВЦИОМ) [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://wciom.ru/> (дата обращения: 9.11.2014).

6. Официальный сайт Администрации города Таганрога [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://tagancity.ru/> (дата обращения: 10.11.2014).

Каляткина Д.А.

студент

Шерстнева Ю.С.

студент

Институт Экономики

Медведева Л.С.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Астраханский Государственный Технический Университет

Россия, г. Астрахань

ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются основные нововведения, касающиеся налогообложения предприятий малого бизнеса, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: Налогообложение, предприятия малого бизнеса, изменения, налоговый режим, патентная система

Предприятия малого бизнеса в настоящее время выступают в качестве важнейшего элемента развития экономики. В целом они вносят значительный вклад в инновационные преобразования в стране и соответственно способствуют повышению темпов экономического роста и снижению уровня безработицы. Малые предприятия в развитых странах мира занимают высокие позиции в производстве валового национального продукта, а также способствуют развитию внешней кооперации. Таким образом, субъекты малого бизнеса являются ядром устойчивого экономического роста в стране. Проводимая в настоящее время государственная политика в области поддержки данных субъектов хозяйствования является не достаточно эффективной и требует существенных преобразований в области совершенствования нормативно-правовой базы этого вида предпринимательства, создания эффективной и четко структурированной инфраструктуры малого бизнеса. Можно утверждать, что многие проблемы, присущие деятельности малых предприятий, порождены недостатками системы налогообложения.

Необходимо отметить, что различного рода изменения вносятся в систему налогообложения ежегодно и в большей степени эти нововведения касаются именно стратегически важного сектора экономики – предприятий малого бизнеса. Таким образом, в 2012 году были внесены ряд поправок в Налоговый кодекс, направленных на стимулирование развития предприятий малого бизнеса, которые вступили в силу с 1 января 2013 года. В отношении налогообложения предприятий малого бизнеса изменения коснулись следующих аспектов:

- усовершенствованы действующие специальные налоговые режимы, такие как единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход;
- введен новый налоговый режим – патентная система налогообложения, которая заменила действующую упрощенную систему налогообложения на основе патента.

Наиболее интересным изменением, на наш взгляд, является введение патентной системы налогообложения. Индивидуальный предприниматель, штат которого не превышает пятнадцати человек, получил возможность приобрести патент и не платить разнообразные сборы. Переход на патентную систему, принесёт предпринимателю освобождение от трёх налогов: на имущество, на доходы физических лиц и налога на добавленную стоимость. Рассмотрим в таблице 1 основные положения применения данной системы налогообложения.

Таблица 1

Основные положения патентной системы налогообложения

Наименование положения	Характеристика
1	2
1. Условия начала применения патентной системы	Срок подачи в инспекцию заявления на выдачу патента оставляет не менее 10 рабочих дней до даты начала применения специального режима.
2. Ограничения на применение патентной системы	1. Рассматриваемый специальный режим нельзя применять в отношении деятельности, которая осуществляется в рамках простого товарищества или договора доверительного управления имуществом. 2. Средняя численность наемных работников – не более 15 человек. 3. Объем выручки, - не более 60 млн. руб. в течение календарного года.
3. Налоговая база	Налоговой базой признается денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской

	деятельности, в отношении которого применяется патентная система.
5. Налоговая ставка и порядок уплаты налога	Налоговая ставка составляет 6 % от потенциально возможного годового дохода.
6. Налоговый и бухгалтерский учет	Учет доходов ведется в книге учета доходов индивидуальных предпринимателей.

Основными преимуществами применения патентной системы налогообложения являются:

- возможность не применять при расчётах с клиентами контрольно-кассовую технику, как с использованием наличных, так и платёжных карт (от обязанностей представлять покупателю по его требованию документ об оплате товара, а также услуги никто не освобождается);
- низкая налоговая ставка, простой и прозрачный способ ведения налогового учёта;
- отсутствие необходимости подавать налоговую декларацию;
- доступность и простота схемы уплаты налогов.

Однако имеются и определенные недостатки, которые следует учитывать при применении подобного налогового режима. Основным недостатком, по нашему мнению, является следующее: в случае нарушений лимита по количеству сотрудников, а также объёму выручки, индивидуальный предприниматель будет должен вернуться на общую систему налогообложения (с момента выдачи патента). Уплаченная же за патент сумма не компенсируется, а лишь может быть исключена из налога на доходы физических лиц.

Таким образом, в современных экономических условиях, так как предприятия малого бизнеса рассматриваются как перспективная форма организации экономической деятельности, имеющая инновационную направленность, следует еще больше внимания уделять программам государственной поддержки данного сектора экономики.

Использованные источники:

1. www.consultant.ru (Консультант Плюс: Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2013 года).
2. <http://www.oviont.ru/ru/useful/arts/3825/>

*Камбатова Д.М.
студент 2курса 2 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитую хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общего труда.

Коммерческий банк — кредитное учреждение, операции которого направлены на аккумуляцию денежных средств, на последующее их размещение на денежном рынке, а также выполнение поручений клиентов.

Финансовые ресурсы коммерческого банка состоят из:

1. Уставного капитала;
2. не распределенной прибыли;
3. привлеченных средств (депозиты до востребования или текущие; срочные; сберегательные);

К основным функциям коммерческих банков относятся:

1. мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в капитал;
2. кредитование предприятий, государства и населения;
3. выпуск кредитных денег;
4. осуществление расчетов и платежей в хозяйстве;
5. эмиссионно-учредительская функция;
6. консультирование, предоставление экономической и финансовой информации.

Основные функции коммерческого банка:

- играют ключевую роль в коммерческом обороте товаров и услуг. Они предоставляют возможность участникам хозяйственной деятельности осуществлять расчеты, используя инфраструктуру банковской системы и платежные инструменты;

- являются финансовыми посредниками, обеспечивающими процесс «сбережения — инвестиции»;

- являются главным источником ликвидности экономики, позволяя покупателям и продавцам осуществлять свою деятельность на непрерывной основе.

Деятельность универсальных коммерческих банков определяют три основные функции:

- 1) аккумуляция и мобилизация временно свободных денежных средств;
- 2) предоставление кредита;
- 3) посредничество в осуществлении платежей и расчетов.

Банк — это коммерческое предприятие, **целью** которого является **максимизация прибыли**, увеличивающей собственный капитал банка, что способствует обогащению его владельцев. Однако банк должен всегда соотносить прибыльность с соображениями безопасности и ликвидности. Банк, предоставляющий слишком много ссуд или оказывающийся не в состоянии обеспечить ликвидность, необходимую в некоторых непредвиденных ситуациях, может оказаться неплатежеспособным. Работа в пределах реально имеющихся ресурсов, что является основополагающим принципом деятельности коммерческого банка, означает, что коммерческий банк должен обеспечивать не только количественное соответствие между своими ресурсами и кредитными вложениями, но и добиваться соответствия характера банковских активов специфике мобилизованных им ресурсов. Прежде всего — это относится к срокам тех и других. Так, если банк привлекает средства главным образом на короткие сроки (вклады краткосрочные или до востребования), а вкладывает их преимущественно в долгосрочные ссуды, т. е. способность без задержек расплачиваться по своим обязательствам (т. е. его **ликвидность**) оказывается под угрозой.

Для обеспечения собственной безопасности банки оставляют себе определенную фиксированную часть депозитов незадействованной. Эти фонды именуются **банковскими резервами**.

Современный коммерческий банк выступает как самостоятельный хозяйствующий субъект, имеющий статус юридического лица, осуществляющий на основе, полученной от Центрального банка лицензии посредническую деятельность в реализации специфических продуктов — кредита, ценных бумаг и валюты. В России к наиболее важным законам, регулирующим порядок создания и лицензирования коммерческих банков, относятся законы: «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», «Об акционерных обществах», Гражданский кодекс РФ, а также Инструкция ЦБ РФ от 14 февраля 2000г. № 109-И «О порядке применения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности».

Государственная регистрация не является достаточным основанием для начала работы кредитной организации. Для этого ей необходимо получить лицензию на осуществление банковских операций. Основанием для выдачи лицензии служат подтверждение своевременной и правомерной оплаты 100% объявленного уставного капитала и регистрация отчета об итогах первого выпуска акций кредитной организации в форме акционерного общества.

Учредители должны оплатить объявленный уставный капитал в течение 1 мес. после получения уведомления о регистрации и представить в Банк России документы, подтверждающие данный факт. В соответствии с Инструкцией ЦБ РФ № 109-И к таким документам относят платежные поручения с отметкой об исполнении; акты приема-передачи имущества учредителей, внесенного в уставный капитал на баланс кредитной организации; заключение независимого оценщика об оценке имущества в не денежной форме, а также заключение государственного финансового контрольного органа; копии документов, подтверждающих право собственности кредитной организации на имущество в не денежной форме, вносимое учредителями в качестве вклада в уставный капитал; полный список учредителей кредитной организации. В случае создания кредитной организации в форме акционерного общества представляется отчет об итогах первого выпуска акций.

Прибыль является основным показателем, характеризующим результативность деятельности банка, определяемым как разница между всеми доходами и расходами. Если расходы превышают доходы, то этот результат имеет отрицательное значение и его называют убытком.

Прибыль – это источник и основа стабильности финансового положения банка и его ликвидности, увеличения и обновления основных фондов банка, прироста его собственного капитала, увеличения и повышения качества банковских услуг. В практике функционирования банка используются несколько показателей прибыли. Разница между суммой валовых доходов и суммой затрат, относимых на расходы банка, называется балансовой (валовой) прибылью. Из балансовой прибыли вносятся налоги в бюджет.

Коммерческие банки могут осуществлять весь комплекс кредитных и расчетных операций, присущих банковскому органу. Рассмотрим более подробно характер совершаемых коммерческими банками операций.

Коммерческие банки часто выступают в роли инвесторов. Они могут финансировать проекты, имеющее общественно-социальное значение. Можно утверждать, что коммерческие банки, главной целью которых является получение максимальной прибыли, в общем и целом оказывают весьма позитивное воздействие на экономику, а также социальную жизнь общества.

Выполняя многочисленные операции и услуги, коммерческие банки обслуживают государство, различные отрасли народного хозяйства, предприятия и организации, предпринимателей и простых потребителей.

*Камилова А.М.
студент 2 курса 1 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный

институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

РОЛЬ ДЕНЕГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ, ИХ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ

Деньги не являются изобретением, продуктом разума или социального конструирования, они возникли самопроизвольно, независимо от воли и желания людей много тысячелетий тому назад. Очень долго люди не могли раскрыть их сущность, не понимали причины огромной власти денег, их созидательной и одновременно разрушительной силы.

Деньги - это общественный институт, который увеличивает богатство, снижая издержки обмена и способствуя большей специализации в соответствии с имеющимися у людей сравнительными преимуществами.

Преимущество использования денег, по сравнению с натуральным обменом, огромны. Издержки обмена были бы намного больше, а общественное богатство вследствие этого намного меньше, если бы не существовало денег, значительно облегчающих весь этот процесс. В экономической системе, ограниченной натуральным обменом, людям приходилось затрачивать непомерное количество времени на поиск тех, с кем им было бы выгодно обмениваться. Зная о таких издержках обмена, люди старались производить блага для собственного потребления. Однако, постепенно происходил процесс специализации, т.е. выделялись скотоводы, земледельцы, охотники и т.д.

На первых стадиях развития товарного обмена широко распространенными были скот, шкурки, которые выполняли роль денег у древнейших греков и славян. У многих народов, живших на берегах морей, в роли денег выступали ракушки каури и рыба.

После отделения ремесла в отдельный промысел в роли денег начинают выступать металлы. Первыми металлическими деньгами были медные и железные. Но постепенно у всех народов всеобщим эквивалентом становятся благородные металлы: серебро и золото, а затем только золото.

Отличительной чертой денег является их ликвидность. Деньги - это ликвидное (легко реализуемое) имущество. Ликвидность какого-либо

имущества непосредственно связана с издержками его обмена на другие виды имущества.

Таким образом, любое имущество в определенной степени является деньгами.

Сущность денег заключается в том, что они служат необходимым активным элементом и составной частью экономической деятельности общества, отношений между различными участниками и звеньями воспроизводственного процесса. Главным образом, сущность денег проявляется через их функции.

Существует пять функций денег:

Средство обращения. Во-первых, и прежде всего, деньги являются сегодня средством обращения; деньги можно использовать при покупке и продаже товаров и услуг. Как средство обмена деньги позволяют обществу избежать неудобств бартерного обмена и являются посредником в товарной торговле.

Средство платежа. В качестве средства платежа деньги обслуживают не только движение товара, но и продвижение капитала.

Мера стоимости. Общество считает удобным использовать денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения относительных стоимостей разнородных благ и ресурсов. Подобно тому, как мы измеряем дистанции в милях или километрах и сравниваем их, мы соизмеряем стоимость благ и услуг в денежном выражении. Использование денег в качестве общего знаменателя означает, что цену любого продукта достаточно выразить только через денежную единицу.

Средство сбережения. Поскольку деньги наиболее ликвидное - то есть такое, которое проще всего истратить, - имущество, они являются очень удобной формой хранения богатства. Владение деньгами за редкими исключениями не приносит денежного дохода, который извлекается при хранении богатства, например, в форме недвижимого имущества. Однако деньги имеют то преимущество, что они могут быть безотлагательно использованы для удовлетворения любого финансового обязательства.

Функция мировых денег. В 1967 г. Парижским соглашением единственной формой мировых денег было признано золото. В 1970 г. МВФ ввел первую международную денежную единицу - SDR (специальные права заимствования). Определяется на основе средневзвешенного курса валют 5 стран: США, Японии, Великобритании, Германии, Франции. В 1979 г. введена новая международная денежная единица ЭКЮ. Определяется на основе средневзвешенного курса валют 11 европейских стран. С 1 января 2000 г. заменена на евро.

Деньги в своем развитии выступали в двух видах: действительные деньги и знаки стоимости (заменители действительных денег). Действительные деньги - деньги, у которых номинальная стоимость (обозначенная на них) соответствует реальной стоимости, то есть стоимости

металла, из которого они изготовлены. Первоначально в обращении находились одновременно золотые и серебряные монеты. К золотому обращению страны пришли во второй половине XIX века. Причиной перехода к золотому обращению послужили свойства металла, делающие его наиболее пригодным для выполнения назначения денег (однородность, делимость, портативность). Благодаря своей устойчивости действительные деньги беспрепятственно выполняли все пять функций.

Особенность действительных денег состоит в том, что они обладают собственной стоимостью и не подвержены обесцениванию. Это значит, что при наличии полноценных золотых денег в количестве, превышающем действительную потребность, они уходят из оборота в сокровище. Напротив, при увеличении потребности оборота в наличных деньгах золотые монеты беспрепятственно возвращаются в оборот из сокровища. Таким образом, золотые монеты способны достаточно гибко приспосабливаться к потребностям оборота без ущерба для владельца денег.

Бумажные деньги - представители действительных денег. Разность между номинальной стоимостью выпущенных денег и стоимостью их выпуска (расходы на бумагу, печать) образует эмиссионный доход казны, являющийся существенным элементом государственных поступлений.

Исторически бумажные деньги появились как заместители находившихся в обращении золотых монет и выпускались государством наряду с золотыми и с целью их внедрения в обращение обменивались на них. Однако появление, а затем и рост дефицита государственного бюджета вызвал расширение эмиссии бумажных денег, размер которой зависел от потребности государства в финансовых ресурсах. Бумажные деньги выполняют две функции: средства обращения и средства платежа. Экономическая природа бумажных денег исключает возможность устойчивости бумажно - денежного обращения, т.к. выпуск их не регулируется потребностями товарооборота, и механизм автоматического изъятия излишка бумажных денег из обращения отсутствует. В результате бумажные деньги, застрявшие в обращении независимо от товарооборота, переполняют каналы обращения и обесцениваются. Итак, сущность бумажных денег заключается в том, что они выступают знаками стоимости, выпускаемыми государством для покрытия бюджетного дефицита, обычно они не размениваются на золото и наделены государством принудительным курсом.

Кредитные деньги возникли с развитием товарного производства, когда купля - продажа осуществляется с рассрочкой платежа, то есть в кредит. Их появление связано с выполнением функции денег как средства платежа, где деньги выступают обязательством, которое должно быть погашено через заранее установленный срок действительными деньгами.

Деньгам принадлежит ключевая роль в рыночной экономике.

Во-первых, общественная роль денег и их основная функция в экономической системе проявляется в том, что они выступают связующим звеном между товаропроизводителями

Во-вторых, деньги являются объектом денежно-кредитного регулирования экономики промышленно развитых стран.

В-третьих, в условиях углубления международных хозяйственных связей деньги обслуживают процесс обмена между странами, а именно - движение товаров, рабочей силы и капиталов.

В-четвертых, деньги приобрели принципиально новое качество - стали носителем капитала.

Объективно роль денег в экономике всегда позитивна: их использование способствует повышению эффективности развития экономики, и наоборот, деформация в выполнении деньгами их функций сопровождается усилением негативных процессов. С целью повышения эффективности развития экономики необходимо в рамках государственной экономической политики проводить мероприятия по усилению роли денег.

Катанаяева Л.А., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

ВОПРОСЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Аннотация. В статье изложены актуальные вопросы калькулирования себестоимости услуг цехов вспомогательных производств при встречном потреблении. Представлен математический аппарат, использованный при распределении стоимости встречных услуг. Приведен практический пример, сделаны аргументированные выводы.

Ключевые слова: калькуляция, услуги цехов вспомогательных производств, встречное потребление, система линейных уравнений.

Постановка управленческого учета в крупном производственном предприятии является одним из важнейших процессов организации учета. Управленческий учет не регламентирован официальными документами в отличие от бухгалтерского учета. Организация и ведение управленческого учета осуществляется по решению руководителей предприятия и регулируется корпоративными нормативными актам.

Одной из важнейших задач управленческого учета является калькулирование себестоимости продукции. Себестоимость готовой продукции – показатель, который отражает совокупность расходов предприятия, связанных с производством определенного вида продукции.

Организация учета затрат напрямую зависит от особенностей конкретного производства. Одним из наиболее сложных представляется учет затрат и их распределение на крупных текстильных предприятиях.

Главными особенностями учета на текстильных предприятиях являются: массовый тип производства, имеющий несколько стадий переработки (переделов); повторяющаяся, однородная по исходному сырью, материалам и характеру выпуска массовая продукция и т.п. Крупные текстильные предприятия помимо основного производства, имеют множество вспомогательных и обслуживающих производств. Разнообразие деятельности вспомогательных производств влияет на организацию учета их затрат. Вспомогательные производства обслуживают основное производство, обеспечивая его водой, электроэнергией, паром и т. д. Это в значительной степени усложняет процесс распределения косвенных расходов на себестоимость выпущенной продукции.

Процесс выпуска готовой продукции в текстильном производстве состоит в основном из нескольких последовательных технологически законченных переделов, в которых исчисляется себестоимость продукции каждого передела, т.е. не только конечного продукта, но и полуфабрикатов (суровая ткань, например), поскольку он может быть частично реализован на сторону в качестве готовой продукции. Здесь необходимо корректно и в нужном объеме распределить затраты вспомогательных и обслуживающих производств на полуфабрикаты, которые реализуются покупателю, чтобы правильно исчислить их себестоимость.

Прежде чем приступить к распределению затрат вспомогательных производств необходимо их правильно исчислить. Одним из проблемных моментов при исчислении таких затрат является калькуляция себестоимости услуг вспомогательных цехов в ситуации встречного потребления, который и будет рассмотрен в данной статье.

В отечественной теории и практике получил распространение метод оценки встречных услуг на основе плановой себестоимости. В то время как на западных предприятиях популярны три метода распределения услуг вспомогательных производств:

- 1) прямой (*direct*);
- 2) пошаговый (*step-down*);
- 3) метод распределения встречных услуг с помощью системы линейных уравнений (*reciprocal allocation method or cross-allocation, matrix, double-distribution*).

На предприятии оказывают встречные услуги транспортный цех и ремонтный цех. Например, ремонтный цех оказывает услуги транспортному цеху по ремонту автомобилей, который, в свою очередь, обеспечивает доставку запчастей, оборудования для ремонтного цеха. Соответственно, для калькуляции себестоимости услуг по ремонту необходимо знать себестоимость услуг по транспортировке запчастей и, в свою очередь, для

калькуляции себестоимости транспортировки запчастей необходимо учитывать себестоимость услуг по ремонту, оказанных транспортному цеху.

Пример приведен условный и, более того, крайне упрощенный. На практике случается, когда во взаимном потреблении товаров или услуг были задействованы до 26 цехов.

На практике чаще всего применяют метод пошагового расчета, который заключается в последовательном закрытии учетного периода для цехов вспомогательного производства. При «закрытии» периода для первого из цехов себестоимость его продукции или услуг определяется на основе плановых или нормативных, а не фактических значений, что изначально делает расчет «приблизительным» и чаще всего ошибочным.

Общие рекомендации по применению метода пошагового расчета включают в себя определение последовательности «закрытия» цехов, исходя из доли встречного потребления. Порядок закрытия периода может быть произвольным, и при расчетах в двух различных последовательностях закрытия счетов себестоимость продукции будет различной, что подчеркивает недостатки данного метода.

Сторонники данного подхода отмечают, что наибольшая погрешность при расчете указанным методом приходится на долю тех цехов, которые «закрываются» первыми, поскольку они не учитывают сумм корректировок последующих счетов, а счета, закрываемые в последнюю очередь, учитывают калькуляционные разницы, списываемые со всех ранее «закрытых» цехов.

На практике не все так однозначно. Калькуляционные разницы относятся на счета потребителей услуг некорректно (распределенными не в полном объеме), что означает не уменьшение самой ошибки в расчетах, а всего лишь ее перенос.

Существует также вероятность не только возникновения «разовой» ошибки, но и накопления ошибок в последующие периоды, т.к. плановые значения для последующих периодов зачастую определяются на основании фактических данных предыдущих периодов, что еще больше уменьшает точность расчетов.

Для предотвращения возникновения ошибок более целесообразным является применение иного метода калькуляции себестоимости материалов или услуг при встречном потреблении, основанного на использовании системы линейных уравнений.

Рассмотрим возможность применения данного метода на вышеприведенном упрощенном примере с взаимным потреблением услуг ремонтного цеха (РЦ) и транспортного цеха (ТЦ).

Определив стоимость услуг транспортного и ремонтного цехов путем последовательного «закрытия» счетов, сумма расходов обоих вспомогательных цехов составила 433 700 руб., но данный метод не учитывает затраты встречного выпуска услуг, поэтому сумма расходов

некорректно распределится на себестоимость выпущенной продукции, что в свою очередь значительно исказит полную себестоимость выпуска.

За отчетный период РЦ оказал услуги в объеме 2000 чел/ч., из них на ремонт автотранспорта 50 чел/ч., 250 чел/ч. на ремонт собственного оборудования и 1700 чел/ч. на ремонт ткацких и сновальных станков основного производства. Для ремонта собственного оборудования РЦ потребил услуги ТЦ в объеме 250 т/км и остальных ресурсов на 150 тыс. руб.

За отчетный период ТЦ произвел перевозок в объеме 1250 т/км. Из них на 250 т/км поставил оборудование для РЦ, и 1000 т/км потребило основное производство. Для перевозок транспортному цеху было оказано услуг по ремонту в объеме 50 чел/ч. и остальных ресурсов на 200 тыс. рублей.

Условные обозначения:

$C_{РЦ}$ – себестоимость услуг ремонтного цеха, руб.;

$C_{чел/ч}$ – себестоимость 1 чел/ч., руб.;

$Q_{РЦ}$ – объем работ ремонтного цеха, чел/ч;

$Q_{РЦ(сн)}$ – объем работ ремонтного цеха на собсвенные нужды, чел/ч;

$Q_{РЦ(ТЦ)}$ – объем работ ремонтного цеха на нужды транспортного цеха, чел/ч;

$Q_{РЦ(ОП)}$ – объем работ ремонтного цеха для основного производства, чел/ч;

$V_{РЦ}$ – стоимость остальных ресурсов, потребленных РЦ

Необходимо определить себестоимость 1 чел/ч. и 1 т/км.

Введем следующие условные обозначения для РЦ и аналогичные для ТЦ.

Тогда справедливы следующие уравнения для РЦ:

$$Q_{РЦ} = Q_{РЦ(сн)} + Q_{РЦ(ТЦ)} + Q_{РЦ(ОП)} \quad (1)$$

$$C_{РЦ} = Q_{РЦ} * C_{чел/ч} \quad (2)$$

$$C_{РЦ} = Q_{РЦ(сн)} * C_{чел/ч} + Q_{ТЦ(РЦ)} * C_{т/км} + V_{РЦ} \quad (3)$$

Подставляя (1) и (2) в (3), получаем:

$$(Q_{РЦ(сн)} + Q_{РЦ(ТЦ)} + Q_{РЦ(ОП)}) * C_{чел/ч} = Q_{РЦ(сн)} * C_{чел/ч} + Q_{ТЦ(РЦ)} * C_{т/км} + V_{РЦ} \quad (4)$$

$$\text{или } (Q_{РЦ(ТЦ)} + Q_{РЦ(ОП)}) * C_{чел/ч} = Q_{ТЦ(РЦ)} * C_{т/км} + V_{РЦ} \quad (5)$$

Аналогично для ТЦ:

$$(Q_{РЦ(ТЦ)} + Q_{РЦ(ОП)}) * C_{т/км} = Q_{ТЦ(РЦ)} * C_{чел/ч} + V_{ТЦ} \quad (5)$$

Получилась система уравнений с двумя неизвестными $C_{чел/ч}$ и $C_{т/км}$, подставляя известные значения, получаем:

$$\begin{cases} (50 + 1700) * C_{чел/ч} = 250 * C_{т/км} + 150\,000 \\ (250 + 1000) * C_{т/км} = 50 * C_{чел/ч} + 200\,000 \end{cases}$$

Решив указанную систему — в данном случае методом подстановки, получаем:

$$C_{чел/ч} = 109,2 \text{ руб.}$$

$$C_{т/км} = 164,4 \text{ руб.}$$

$$\text{Итак: } C_{РЦ} = 218\,400 \text{ руб.; } C_{ТЦ} = 205\,500 \text{ руб.}$$

В итоге суммарные расходы ремонтного и транспортного цехов составили 423 900 руб., что на 9 800 руб. меньше, чем суммарные расходы данных вспомогательных производств, рассчитанных «пошаговым» методом.

В общем случае для любого количества цехов и взаимно потребляемых продуктов получаем следующую систему линейных уравнений:

$$a_{ii} x_i = \sum_{j=1, j \neq i}^n a_{ij} x_j + b_i, \quad i=1,2,\dots,n$$

где: x_j — себестоимость единицы продукции j ;
 a_{ii} — выпуск продукции i (без учета потребления внутри цеха);

a_{ij} — затраты продукции j на выпуск продукции i ;

b_i — остальные затраты на выпуск продукции i ;

n — количество взаимно потребляемых продуктов.

Таким образом, получается система линейных уравнений, в которой количество неизвестных совпадает с количеством уравнений. Для решения данной системы применяются стандартные методы линейной алгебры.

В результате вычисляется точная, без малейших допущений, калькуляция фактической себестоимости продукции и услуг цехов вспомогательного производства. Данный метод корректно исчисляет затраты вспомогательных производств не только в случае встречного потребления ими продукции или услуг, но и в случае одновременного потребления цехом собственной продукции (или услуг), используя фактическое количество взаимопотребленной продукции (или услуг) и фактическую себестоимость остальной потребленной продукции (или услуг).

Если вспомогательный цех производит несколько видов продукции (оказывает несколько видов услуг), и общецеховые расходы становятся косвенными, эти расходы необходимо распределить на выпущенную продукцию цеха пропорционально экономически обоснованным коэффициентам.

В качестве таких коэффициентов могут быть взяты прямые затраты, однако в таком случае система уравнений станет нелинейной и вычислительная сложность алгоритма возрастет. Поэтому в данном случае предлагается выработать систему коэффициентов, значения которых могут быть получены без использования объемов прямых затрат. Примером такого коэффициента для затрат производственного цеха, связанных с общецеховыми расходами на содержание и эксплуатацию оборудования, может быть время работы оборудования при производстве того или иного вида продукции. Затраты на оплату управленческого и обслуживающего персонала цеха могут быть распределены, в том числе, с помощью метода Activity Based Costing (ABC).

Таким образом, использование данного метода решает проблемы, возникающие при применении традиционного «пошагового» метода. У руководителей организации появляется возможность получать точную информацию о себестоимости, что позволяет им принимать более эффективные управленческие решения при управлении затратами и, соответственно, позволяет улучшить финансовый результат деятельности предприятия в целом.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М. - «Национальное образование», 2012.
2. Гусак А.А. Аналитическая геометрия и линейная алгебра. – М.: ТрансСистем
3. Каверина О.Д. Управленческий учет: теория и практика. – М.: Юрайт, 2013.
4. Истомин В.С. Использование методов линейной алгебры в управленческом учете. Журнал «Управленческий учет» № 6, 2008.

*Капранов Г.А., к.п.н.
доцент*

Школа педагогики ДВФУ

О ПРИЧИНАХ ПЛАГИАТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

«От сессии до сессии живут студенты весело, а сессия всего два раза в год» звучит известная студенческая песня. Веселая, шутливая и задорная, и неплохая песня, ставшая гимном студенческой радостной интересной и наполненной событиями жизни. Хорошая песня, если бы не одно – как то отражает она типичную студенческую жизнь. Понимаем мы ее как хорошую шутку, но иногда она отражает действительно реальную жизнь студента: можно ни шатко не валко прожить весь семестр, а результат твоей работы – это результат студенческой сессии. И здесь надо напрячься, и здесь надо добиться успеха, зачетов, положительных оценок на экзаменах. Они определяют твое лицо, отношение к тебе как студенту и твое отношение к самому себе. На сессии надо работать. Или крутиться, хитрить, списать. Так или иначе, надо сдать эти экзамены.

Сессия – это противостояние студента и преподавателя. Это основная тема для студенческих анекдотов про недалеких профессоров, тупых доцентов, изобретательных студентов, всегда победителей и прочее. На сессии все средства хороши. Сдал – ты победитель. Сдал – ты герой. Ночные штурмы, хитрые уловки студентов, сдающих экзамены, их артистическое и дипломатическое искусство, осады преподавателей. Веселая студенческая жизнь и штурмовая бессонная сессия сегодня трансформируется в другие понятия и явления, наполняется другим содержанием, совсем не таким уже веселым и безобидным. Накануне экзаменов студенты организуются в коллектив, который должен пройти этот экзамен. Распределяются вопросы,

готовятся замечательные шпаргалки, они распечатываются на принтере, ксерокопируются в достаточном количестве экземпляров – народ к экзамену готов.

А если Вы не имеете времени или способностей составить хорошие, толковые шпаргалки даже на несколько вопросов? Не беда, система способна к совершенствованию, она развивается: внесите свой денежный вклад в общее дело и Вы станете участником этого процесса. Общаясь с заочниками, которые хотят получить диплом, но не хотят для этого учиться (в том случае, если диплом получается не по той специальности, где работает студент, а лишь для формального повышения образовательного статуса) я узнаю много интересного и полезного про «технологии» подготовки к экзаменам, в том числе и такие, когда шпаргалки на всю группу готовятся централизованно.

Мы пришли к тому, что студент, использовавший шпаргалку, не чувствует дискомфорта. Главное – достигнут результат, оценка в зачетке. Окружающие воспринимают это индифферентно – могут поздравить, могут не поздравить, но никто не осуждает. Списать можно, и можно об этом рассказать как о достижении. Вас никто не осудит.

Проблема академической нечестности, плагиата в учебных заведениях сегодня встает в полном масштабе. Списывание со шпаргалки не воспринимается как серьезное нарушение. Провинившийся в худшем случае будет удален с экзамена, но могут разрешить взять и другой билет. Могут снизить оценку, а могут и просто простить, пошутить по этому поводу – действительно, с кем не бывает, прокололся человек, не повезло – списывают все, а он попался. Не вешать же за это, не портить человеку жизнь! Списывание у нас уже не воспринимается как воровство, а воспринимается как норма студенческой жизни.

Дальше – больше. Стремительное внедрение информационных технологий в учебный процесс приводит к совершенствованию плагиата – заимствованию материалов во все растущих масштабах. Рефераты, курсовые, дипломные работы которые должны сдавать студенты могут быть написаны ими после кропотливого аналитического труда – а могут быть скачаны из Интернета без приложения особых усилий. Учебная работа студентов всегда была связана с переработкой учебников, журналов, монографий, конспектированию студентов целенаправленно обучали в вузе, переработка материала способствует обучению студентов. Но существенная разница заключается в том, что если при работе бумажными источниками студент действительно с ними «работает», перерабатывает, хотя бы переписывает, то при работе с материалами с Интернета в этом отпадает необходимость – материал может быть скачан и перепечатан на принтере в красивый текст реферата даже не будучи прочитанным! Потому и возможны и такие ситуации, когда студент приходит на защиту курсовой работы, даже не зная всех тонкостей её содержания! Мы уже не говорим о том, что

множество студентов, особенно заочной формы обучения, прибегают к платной помощи со стороны фирм по написанию дипломов. Распространенность плагиата путем скачивания информации из открытых источников приобретает угрожающие размеры, которые нельзя недооценивать. У студентов складывается убеждение, что если он напрямую не обращается в фирмы по написанию рефератов, то его работа вполне легитимна, и лишь нуждается в совершенствовании.

Решение проблемы усложняется и ее особенностями деликатного свойства. Признавая наличие проблемы в принципе, признавая её распространённый характер и преподаватели и администраторы далеко не заинтересованы в её реальном выявлении на местах, а в случае выявления – обнародовать эти результаты, и скорее склонны её замалчивать и скрывать. Вступает в действие множество факторов.

Я беседовал по этой проблеме с руководителем образовательного учреждения высокого уровня и встретился с фактом. Признавая широкое распространение плагиата в подведомственном ему подразделении, признавая его вред для качественного образовательного процесса, он категорически возразил против серьезной борьбы с плагиатом, беспокоясь, что это снизит многие показатели его деятельности.

Каковы причины отсутствия борьбы с плагиатом или вялотекущей борьбы с плагиатом? Преподаватель серьезно опасается, что принципиальная его позиция по поводу плагиата и начатая им борьба с плагиатом повернется ему боком: студенты перестанут выбирать его для написания курсовых и дипломных работ, что является иногда значимой частью его нагрузки. Администраторы и руководители опасаются, что жесткое противодействие плагиату снизит привлекательность учебного заведения для большого числа потенциальных студентов, особенно коммерческих, которые готовы будут для получения заветного диплома выбрать учебное заведение с меньшим уровнем требовательности. В особенности вызвало удивление позиция организаторов некой научной конференции, которые отказались вносить в условия конференции тезис о проверке материалов на антиплагиат, поскольку это приведет к оттоку потенциальных участников конференции! Как видим, болезнь далеко зашла. Обнародовать факт плагиата ни преподаватели, ни руководители учебных заведений не хотели бы. Сказывается действие принципа «мы не хуже других». Далеко не все образовательные учреждения в России сегодня ведут принципиальную политику неприемлемости плагиата.

Каковы причины плагиата? Как с ним бороться? Ведь решение проблемы настолько важно, что по сути, как сифилис угрожает здоровью и жизни всего организма, плагиат угрожает благополучию высшего образования – а в скором времени, и не только высшего образования.

Юридические и законотворческие меры не могут сами по себе решить проблему борьбы с плагиатом, но создают условия для её решения. В

обществе растет понимание противозаконности плагиата, его неприятие. Например, показательным является то, что услуги по рекламе написанию курсовых и дипломных работ запрещены в системе контекстной рекламы Google, то есть по противозаконности приравнены к проституции, продаже оружия, изготовлению поддельных документов.

Надо понимать, что плагиат, как плесень растет на благодатной среде, активно развивается в условиях организованного учебного процесса в нашем вузе. На наш взгляд, таковыми являются условия обучения студентов:

1. Высокая аудиторная нагрузка студентов, сниженная значимость самостоятельной работы студентов. Давайте задумаемся в том факт, что согласно стандарту допустимая аудиторная нагрузка студента составляет 30 часов в неделю, то есть 6 часов ежедневной аудиторной работы. Вопрос: на какое продуктивное рабочее время студента, активно (а не просто механически пишущего) работающего на лекциях 6 часов в день, дополнительно после посещенных учебных занятий? Ведь времени для самостоятельной работы очень немного. Если исходить норматива 8 часового рабочего дня – то немного. Если исходить, что студент как-нибудь выкрутится и что-нибудь придумает, чтобы выполнить наши задания – то мы получаем то, что получаем, студент выкручивается, как может, в том числе и активного использования нашего друга – Интернета.

2. Объективное снижение качества абитуриентов, поступающих в вузы, неготовность большого числа абитуриента к напряженной учебной работе в вузе. Абитуриенты, поступающие в университет, имеют слабые базовые знания, далеко не всегда готовы к самостоятельной работе, и зачастую нуждаются в специальных адаптационных курсах перед обучением в университете. Добавим, что первоначальные навыки плагиата ученики успешно приобрели в средней школе, где они имели не меньшую, а даже большую учебную нагрузку – 36 часов в неделю, тяжесть которой усиливается тем, что в школе усиленная дробность учебных предметов: то есть, если в университете 6 лекционных часов в день это три лекции, то в университете те же 6 часов в день означают зачастую 6 уроков по разным предметам, шесть разных тем, к которым надо еще и готовиться!

3. Отсутствие в университете специальных курсов, вооружающих студентов навыками написания рефератов, научных работ, так называемого академического письма, аналогичных курсам Academic Writing в зарубежных вузах. Умение и возможность студентов выполнять получаемые задания по написанию письменных работ полностью определяется лишь уже имеющимися у него умениями и собственной прозорливостью и изобретательностью.

4. Отсутствие реальной возможности студентов выстраивать собственную индивидуальную траекторию учебной деятельности студентов, в которую реально бы вписывались выполняемые им научные задания. А это в значительной мере снижает мотивационный аспект самоорганизации

деятельности студентов: большая, если не подавляющая часть, студентов рассматривают выполняемые письменные работы как составную компоненту учебного процесса, но не как составляющую его профессионального развития.

Не менее важным фактором становятся условия работы преподавателей, которые сопряжены с условиями работы студентов.

Это высокая аудиторная нагрузка преподавателей. Повышение заработной платы работников высшей школы (иногда лишь декларируемое) приводит к реальному значительному повышению нагрузки преподавателей, которая доходит до 900 часов в год. Сама по себе эта нагрузка является высокой, но вместе с тем, преподаватель иногда вынужден, в целях самообеспечения, брать и дополнительную нагрузку. Высокая аудиторная нагрузка преподавателя не способствует развитию преподавателя, его научному росту, а также к привлечению преподавателем студентов к учебно-научной и научно-исследовательской деятельности.

Небольшая нагрузка по курированию индивидуальной работе студентов. Стремление сократить нагрузку преподавателей ведет к катастрофическому сокращению нагрузки по индивидуальной работе преподавателей со студентами. Эта нагрузка становится второстепенной, незначительным довеском к аудиторной нагрузке. Соответственно снижается значимость индивидуальной работы, ее проработанность, внимание к ней.

Как следствие, небольшая нагрузка по курированию индивидуальной работе студентов ведет к отсутствию проработанной системы выстраивания индивидуальной образовательной траектории студентов. В университете утрачена форма перспективной индивидуальной работы преподавателя со студентом, то есть такой индивидуальной формы работы со студентами, когда ведущий преподаватель курирует студента не только в процессе чтения одной дисциплины, но в течении длительного учебного времени, возможно всего учебного процесса.

Массовость форм учебной научной работы студентов – тематика рефератов, курсовых и дипломных работ не индивидуализирована, может повторяться, что объективно не располагает студентов к творческой работе студента. Тематика письменных работ студентов далеко не всегда привязана также и к научной работе преподавателя, поскольку возможности заниматься научной работой у преподавателя в условиях сверхнагрузки минимизируются.

Отсутствие значимого стимулирования высоких результатов индивидуальной научной работы студентов, курируемых преподавателем. Действительно, результаты учебной сессии становятся результатом пристального анализа учебно-методических служб университета, влияют на оценку труда преподавателя, в то время, как индивидуальные успехи студентов на научном поле воспринимаются как его индивидуальный

результат, а заслуги преподавателя, научного руководителя если и принимаются, но не учитываются.

В замкнутом круге – преподаватель плохо работает, потому что студент слабый, а студент слабый, потому что преподаватель плохо работает, потому что он перегружен работая со слабым студентом – выхода не видно. Судя по развитию учебного процесса в вузе, создается впечатление, что поиск его идет в направлении, обратном от нужного. Стремясь повысить качество обучения, мы увеличиваем учебную нагрузку: на преподавателя, на студента. Исходя из железной логики – больше работы, больше результата. Стереотипы понимания учебного процесса настолько крепкие, что другая аргументация воспринимается тяжело. Потому что преподаватели ориентируются на те образцы обучения, по которым учились сами.

А традиционный учебный процесс издревле у нас был ориентирован на информационную составляющую, которая в большей степени обеспечивалась преподавателем и учебником. Ориентирование его на деятельностные образцы требует изменение соотношения составляющих: это кардинальное усиление внимания к самостоятельной работе студентов. Причем, это внимание должно не просто декларироваться, а отражено в учебных планах и программах. Потребовать от вуза действительно реального изменения учебной деятельности, с увеличением времени на самостоятельную работу студентов. И продумать и ввести систему организации самостоятельной работы, с ее перспективной выстроенностью, формами организации и системой контроля и учета. Чтобы изменение учебного процесса вело ни к «раздаче слонов» - удобной нагрузки, а к действительно организации самостоятельной деятельности студентов.

Учебная нагрузка в вузе в течении десятилетий старательно увеличивалась каждым заведующим кафедрой, чтобы обеспечить возможность зарплаты для каждого сотрудника. Более того, в определенный период развития вуза это и поощрялось. Инерциально и до сих пор стремление организовать увеличение нагрузки связано со стремлением улучшить жизнь. Вместе с тем, система подушевого финансирования вузов дает возможность уйти от принципа раздувания нагрузки – ведь система дает возможность платить одинаковую ставку и за меньшее количество часов. Другое дело, что для решения этого вопроса внутри вуза невозможно в рамкой одной кафедры, необходима политическая воля руководителя.

Мы можем много лет клеймить позором списывающих студентов, преподавателей, покрывающих плагиат, но мы должны согласиться с тем фактом, что для развитие плагиата в вузе существуют благодатные условия. Мы не создаем студентам условий для выполнения письменных работ: не учим их написанию письменных работ, не даем достаточного времени для их написания, не разработали ясные механизмы оценки этих работ, не показали систему перспективного роста и развития студентов в связи с написанием

работ, не предлагаем систему выбора тематики по интересу. Уделяя основное время в учебном процессе аудиторной работе студентов, мы рассчитываем получить достойные письменные задания, избежать плагиата.

Не получится. Мы просто получим студентов, которые будут более изобретательны в сокрытии плагиата, студентов, тратящих большие деньги на оплату более дорогих услуг консалтинговых фирм по написанию письменных работ студентов.

*Капранов Г.А., к.п.н.
доцент*

*Школа педагогики ДВФУ
Россия, г. Владивосток*

РАЗВИТИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ШКОЛЬНИКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проблема формирования самостоятельности школьника – одна из центральных в психолого-педагогической науке. В.А. Сухомлинского писал: «И сто воспитателей не сделают того, что сделает сам ученик, если он начнёт работать над совершенствованием своей личности». Это еще раз подчеркивает важность субъектной позиции школьника в учебно-воспитательном процессе, в формировании его самостоятельности. Человек – не пассивное, созерцательное существо, а существо в высшей степени активное и деятельное, «человек есть субъект своего собственного развития» (Л.И. Анциферова). С.Л. Рубинштейн утверждал, что «подлинный источник и движущие силы развития самосознания нужно искать в растущей самостоятельности индивида». Современные исследования актуализируют роль субъекта в деятельности, его деятельных функций: саморегуляции, самоуправления, саморазвития. Осуществление этих функций совершается и через присвоение механизмов, заключенных в предметах и способах деятельности, и через приобщение к живым носителям человеческого опыта.

Самостоятельность в межнаучных исследованиях признается как фундаментальное свойство личности, способствующее формированию субъекта деятельности. О сложности и многогранности самостоятельности как свойства личности говорит и то, что в психологической науке проблема самостоятельности анализируется в связи с категориями активности (Н.Ф.добрынин), установки (Д.Н.Узнадзе), отношений (В.И. Мясищев). Ряд исследований рассматривает самостоятельность и как аспект воли (А.Б.Ковалев), интеллекта (М.В.Гамезо, А.С.Байрамов), характера (Н.Д.Левитов). Принято понимание, что самостоятельность является свойством личности, базирующимся на единстве интеллектуальных, эмоциональных и волевых процессов, и, соответственно, проявляющееся во всех видах деятельности.

В психолого-педагогической литературе преимущественное внимание уделяется исследованию самостоятельности подростков в учебно-

познавательной деятельности, где накопился значительный фонд научных исследований. Познавательная самостоятельность определяется как умение увидеть и поставить проблему, рассматривается как условие овладения приемами учебной деятельности, и как свойство воли, ума, условие продуктивности мыслительных процессов, и как индивидуальный способ решения познавательных задач. Между понятиями «активное мышление», «самостоятельное мышление», «творческое мышление» существует тесная взаимосвязь и вместе с тем неоднозначные зависимости. Творческое мышление обязательно будет самостоятельным и активным, но активное мышление не всегда самостоятельное, а самостоятельное – не всегда творческое. Активизация познавательной деятельности направлена не только на усвоение содержания материала, но и на формирование активности и самостоятельности как качества личности школьника.

В психолого-педагогических исследованиях наблюдается тенденция к рассмотрению самостоятельности как свойства личности в целом, проявляющегося в разных видах деятельности и в их взаимосвязи, что показывает, что это свойство личности является регулятором деятельности человека. Являясь компонентом деятельностного аспекта личностных отношений, проявляясь в деятельности, свойство самостоятельности предполагает наличие организаторских качеств: готовность осуществлять практическую деятельность, руководить и подчиняться, уметь оценивать процессы и результаты.

Структура самостоятельности как свойства личности включает в себя эмоционально-волевой, познавательно-мировоззренческий, действенно-практический компоненты в их взаимосвязи и взаимообусловленности. Эмоционально-волевой компонент включает активную устремленность личности к участию в деятельности, и проявляется на уровне мотивационной готовности личности и практической реализации действий, когда необходимы проявления должной ответственности и волевого усилия для завершения начатого дела. Познавательно-мировоззренческий компонент самостоятельности включает в себя знания и убеждения, необходимые для выполнения различных видов деятельности, для включения в соответствующую систему отношений. Действенно-практический компонент самостоятельности составляет умение определять пути, способы и средства решения возникающих задач и организовывать их осуществление. Действенно-практический компонент самостоятельности реализуется при овладении умениями, адекватными отдельным видам деятельности, а также обобщенными умениями, необходимыми для организации любого вида деятельности: умением определять цели и задачи, находить способы их решения, применять в изменившихся ситуациях накопленный опыт деятельности и поведения. Обозначенные положения приводят к выводу, что формирование самостоятельности школьников учебно-воспитательном процессе должно происходить в широком плане жизнедеятельности.

В исследованиях Д.Б. Эльконина и В. В. Давыдова подчеркивается роль деятельности в формировании самостоятельности школьников. Основной единицей учебного процесса в этом подходе является учебная задача, в которой «цель и результат состоят в изменении самого действующего субъекта, а не в изменении предметов, с которыми действует субъект» (35, 150). Согласно этому подходу, основное назначение работы школьника состоит не в накоплении новых знаний, а в овладении новыми способами их приобретения и применения, то есть в изменении самого субъекта деятельности. Формирование субъекта автор неразрывно связывает с деятельностью, отмечая, что только при выполнении учебных действий возможно изменение субъекта. Самостоятельная работа учащихся при этом подходе является одной из разновидностью учебной деятельности, в которой ученик работает самостоятельно, через опосредованное влияние учителя, когда учитель передает для самостоятельного выполнения ученику отдельные моменты деятельности, оставляя за собой только общее руководство. Исследования, разделяющие эти позиции, актуализируют достижение умения школьниками строить свою деятельность.

Исходя из этого посыла логично вытекает необходимость формировать у школьников такое отношение у учебной деятельности, которые предполагают умение вычленять в деятельности её составные компоненты – учебные задачи, которые он решает, учебные действия, которые он выполняет. Для формирования у школьников психологического механизма самостоятельной деятельности учебной деятельности необходимо формирование у них способности реализации структурных блоков деятельности. Анализ учениками своей деятельности различными способами нацеливает их на осознание их значимости в работе и одновременно способствует активизации учения школьников. При этом особенно значима в деятельности учащихся их включение в оценку достигнутых результатов деятельности как в результирующем её итоге, так и на промежуточных этапах, что способствует формированию на её основе действий самоконтроля.

Формирование самостоятельной деятельности в русле этой концепции обуславливается не количеством времени, отведенном на самостоятельную деятельность, а качеством этой деятельности, характеризующимся постоянным ее усложнением и усилением субъектной позицией ученика. Овладение школьниками различными способами самостоятельно работы происходит более эффективно, когда школьники не получают их в готовом виде от учителя, а обнаруживают в ходе активного поиска.

Включение учащихся в интегративную деятельность, характеризующуюся взаимосвязью различных видов деятельности, способствуют эффективности процессов формирования и развития личности. Особенно значимыми в этом плане видятся взаимосвязь таких ведущих видов деятельностей, как трудовая и познавательная деятельность. В

процессе педагогически верно организованной взаимосвязи познавательно-трудовой деятельности на формирование самостоятельности направлены все ее структурные компоненты. Во взаимодействии структурных компонентов деятельности актуализируются связи и отношения школьника субъекта, происходит принятие деятельности, не только объективирование на полюсе объекта деятельности, но субъективирование на полюсе субъекта деятельности. При том значимость каждого компонента деятельности в формировании самостоятельности школьника меняется в различных условиях ее осуществления. Особенно важное значение в формировании самостоятельности школьников имеет осознанный процесс постановки и принятия цели субъектом деятельности. Так цель, поставленная ученику извне (учителем, родителями) ориентирует ученика на исполнительскую деятельность, в которой формирование самостоятельности происходит ограничено. Самостоятельная же постановка учащимся цели в большей мере способствуют его формированию как субъекту деятельности и развитию его самостоятельности, формируя у них ориентировку на отдаленный результат, делает их деятельность личностно-значимой. Личностно-значимый характер деятельности учащихся способствует формированию у них и стойкой положительной мотивации в процессе всей деятельности. К показателям сформированности самостоятельности, коррелирующими с характером выполняемой школьниками деятельности относятся также умение планировать и организовывать собственную деятельность, свободное оперирование способами деятельности, доведение деятельности до завершеного результата, самоконтроль и процесса и результатов собственной деятельности, адекватная оценка собственных достижений в деятельности и достижений партнеров по совместной деятельности. Обязательным условием формирования самостоятельности школьников будет являться последовательное усиление субъектной позиции школьников в отношениях «учитель-ученик» в диалектическом взаимодействии субъектно-объектных и субъектно-субъектных отношений.

Капранов Г.А., к.п.н.

доцент

Школа педагогики ДВФУ

Россия, г. Владивосток

ДВФУ КАК ЦЕНТР ОБРАЗОВАНИЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

Аннотация. Рассматривается образование Дальневосточного федерального университета как фактора социально-экономического развития региона, комплексной модернизации региональной системы образования, в связи с созданием создании университетского образовательного округа.

Ключевые слова. Модернизация образовательной системы, университетский образовательный округ, программа развития

Дальневосточный регион в настоящее время играет возрастающую роль во внешнеэкономической политике Российской Федерации, способствуя её интеграции в мировое сообщество и мировую экономику, поскольку сотрудничество со странами АТР, представляющими огромный сегмент мирового рынка, имеет важнейшее значение во внешнеэкономической политике России. Базовый сценарий развития Дальнего Востока и Байкальского региона предусматривает, согласно «Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 года», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации, наряду с развитием экономики и модернизацию социальной инфраструктуры и пристальное внимание к развитию образования.

Именно задачами развития образования в регионе обосновывается принятие решения о создании Дальневосточного Федерального Университета, крупнейшего образовательного центра, призванного и способного обеспечить прорыв в инновационных технологиях. ДВФУ призван, по замыслу создателей университета, стать форпостом российской науки на Дальнем Востоке, локомотивом развития экономики и образования в регионе. Особенности федерального университета является его сотрудничество с исследовательскими, образовательными и инновационными структурами Азиатско-Тихоокеанского региона; уникальная для России инфраструктура в едином кампусе, включающая конгресс-центр мирового уровня и современную медицинскую клинику; инновационный характер образовательного и исследовательского процессов; гибкая организация учебного процесса, основными организационными единицами которого являются образовательные программы, новые стандарты и образовательные программы на уровне ведущих мировых университетов; обновление и повышение квалификации профессорско-преподавательского состава; малые инновационные предприятия. В настоящее время университет активно развивается по выработанной стратегии развития, с опорой на приоритетные научные направления развития университета. Есть основания полагать, что потенциал Федерального университета в соединении с ресурсами Дальневосточного отделения Академии Наук и в содружестве с другими вузами региона, способен если не произвести революцию, но дать мощный импульс развитию науки и промышленности региона.

Создание ДВФУ это и ответ на накопившиеся проблемы развития образования в регионе, среди которых отставание с введением инновационных образовательных программ в государственных и муниципальных образовательных учреждениях всех уровней; отставание с внедрением современных образовательных технологий; торможение с внедрением новых управленческих технологий проектного менеджмента. Эти факты позволяют констатировать, что система образования региона

находится в кризисном состоянии, и его преодоление требует системной комплексной работы.

Фактически встает задача комплексной модернизации региональной системы образования. Решение столь многогранной задачи требует не только и не столько административного руководства, но и научных лидеров. На повестку дня встает вопрос о создании университетского образовательного округа, а лидером, выполняющим роль связующего и организующего центра, может и должен стать Федеральный университет. Образовательный округ во главе с Федеральным университетом призван выполнять функции единой системы просветительской деятельности региона, обеспечивающей высокое качество образования всех уровней, центральную роль в развитии системы непрерывного образования, кадровом и научном обеспечении социально - экономического развития региона принадлежит университетам. Лидирующая роль университета в регионе как образовательного центра обеспечивает интеграцию образования и науки в рамках университетского комплекса за счет использования результатов научных исследований в учебном процессе, установления тесных связей между образовательными, иными учреждениями и некоммерческими организациями. Это способствует повышению эффективности использования интеллектуальных, материальных и информационных ресурсов при подготовке специалистов и проведении научных исследований по приоритетным направлениям развития образования, науки, культуры, техники и социальной сферы.

В университетском образовательном округе создаются условия для и более тесного вовлечения в образовательный, научный и инновационный процессы профессорско-преподавательского состава, научных работников, докторантов и обучающихся, что несет двусторонний положительный эффект – совершенствуется подготовка и переподготовка работников образования а также возрастает ориентация на практические потребности региона профессуры университета, усиливается практико-ориентированная направленность их деятельности. Концентрация усилий создает благоприятные условия для разработки, внедрения технологий и стандартов с учетом вхождения российской системы образования в Болонский процесс. Важнейший результат лидерства университета в образовательной сети региона – это создание единой информационной среды для обеспечения образовательной, научной и инновационной деятельности, включающей создание современной лабораторной и экспериментальной базы для подготовки специалистов по приоритетным направлениям науки, техники и социальной сферы, что усиливает условия и возможности для реализации крупных программ и проектов образовательного, экономического, социального и технологического характера, активизация научных исследований и инновационной деятельности. Центральное положение федерального университета в образовательном пространстве

региона обеспечивает благоприятные возможности для реализации на базе университетского комплекса единой системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров по профессиональным образовательным программам различных уровней. Это также способствует организации непрерывности образовательного процесса и взаимосвязи образовательных программ различных уровней, в том числе с целью сокращения сроков их освоения. Университетский образовательный округ позволяет обеспечить инновационную направленность деятельности от проведения фундаментальных научных исследований до тиражирования и передачи в практику наукоемких технологий, в том числе образовательных, реализации концепций профильного обучения. Федеральный университет создает условия, способствующие привлечению дополнительных ресурсов из внебюджетных источников для образования, способствует развитию межрегиональных связей при решении проблем в области образования, науки и инновационной деятельности вплоть до выработки рекомендаций для решения актуальных проблем социально - экономического, технологического и культурного развития региона.

На базе университетского образовательного округа возрастают возможности реализации образовательных программы для стран Азиатско-Тихоокеанского региона, в первую очередь иностранных студентов из Японии и Китая, осуществляться экспорт образовательных услуг в сфере обучения русскому языку и культуре. В полной мере смогут получить развитие основные тенденции международного сотрудничества вузов: увеличение количества двусторонних соглашений с вузами зарубежных государств, прежде всего стран Азии; реализация совместных образовательных программ; открытие филиалов и представительств вузов за рубежом.

Преобразования, назревшие в образовательной системе региона, могут быть эффективны при ясном понимании их важности, полезности и необходимости, при широкой их поддержке и осознании со стороны образовательных учреждений разного типа. Одно понятно - стремясь модернизировать систему образования региона, края, необходимо осознавать, что для реальной модернизации необходимы воля в принятии решений и энергия в их последовательном осуществлении.

Использованные источники:

1. Программа развития Дальневосточного Федерального университета - <http://dvfu.ru/struct/rectorat/strategic/strategic/dokumenty/programma-razvitiya-dvfu/>
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 17.09.2001 N 676 "Об университетских комплексах" - http://www.innovbusiness.ru/pravo/DocumShow_DocumID_21510.html
3. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года -

*Капранов Г.А., к.п.н.
доцент
кафедра педагогики
Школа педагогики ДВФУ
Россия, г. Владивосток*

К ВОПРОСУ О РЕФОРМИРОВАНИИ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Россия в 21 веке последовательно ведет политику по вхождению в мировое образовательное пространство, в связи с этим и было принято решение в 2003 году о присоединении к Болонскому процессу, который по сути является процессом сближения и гармонизации систем высшего образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования. Безусловно, это присоединение можно оценивать как положительное, ведь одной из целей Болонского процесса является «содействие мобильности путем преодоления препятствий эффективному осуществлению свободного передвижения». Болонский процесс обеспечивает максимальную сопоставимость уровней высшего образования во всех странах Европы, и, соответственно, сопоставимость выдаваемых по результатам обучения дипломов и научных степеней.

Вхождение в Болонский процесс и необходимость соответствия структурным уровням высшего образования европейским странам сегодня привело к созданию трехуровневой системы образования: это бакалавриат, магистратура и аспирантура, что полностью соответствует европейской системе, где также повторяются бакалавриат и магистратура и соответствующая аспирантуре ступень подготовки специалистов защиты докторской диссертации (PhD), которая являлась полноценным подтверждением легитимности научного сотрудника в научной деятельности в научных кругах.

Нужно отметить, что российская система имеет здесь свою особенность – наличие дополнительной надстройки отсутствующей за рубежом докторантуры. Это связано с сегодняшними реалиями двух систем образования. Если в Европе будущий ученый защищает научную диссертацию на степень магистра, а затем вторую, и окончательную, на научную степень PhD, то в России существовало иная система: претендент на научное звание должен был защитить сначала кандидатскую диссертацию, которая являлась «пропуском» в науку, а затем, для того чтобы стать полноценным участником научного сообщества, докторскую диссертацию. Как мы понимаем и показывает практика защита докторской диссертации требовала особенно больших трудозатрат и прохождения дополнительных барьеров, требующих иногда не только годы, а десятилетия

и осложняло процесс вхождения в науку перспективных ученых, обязанных потратить значительные жизненные, финансовые, моральные ресурсы на преодоление этого барьера. Можно предположить, что авторами сторонников Болонского процесса в российском образовании и архитекторами системы российского образования эта ситуация ясно осознавалась с чем и связано было стремление перехода на Болонский процесс к трехступенчатой системе образования и двухступенчатой научной: магистратура – докторантура (PhD), что могло бы обеспечить повышение эффективности науки, более быстрое вхождение молодых ученых в активную научную деятельность, большую привлекательность профессиональной научной деятельности, поскольку путь в научную деятельность становился более ясным, реальным, осязаемым.

Но столкновения с российской реальностью поставило перед реформаторами науки вопрос: что делать с существующей двухуровневой системой стратификации кандидат наук – доктор наук. Как лишение докторов наук их заслуженного, подчеркнутого статуса и приравнивание их (опускание) до кандидата наук, так и автоматическое приравнивание кандидата наук к высокой научной степени доктора наук, сегодня выглядит болезненным для одной из сторон, в зависимости от принимаемого решения, поэтому такое решение и не было принято, поэтому, хорошая по сути идея трехступенчатой системы образования: бакалавриат – магистратура – аспирантура, предполагаемая к введению в России претерпела изменения, максимально усложнилась добавлением четвертого уровня докторантуры. В результате, из благих намерений реформирования образования, получения оптимальной европейской системы образования мы снова получили систему образования со своими особенностями.

Видится, что эта система еще более усложнена, поскольку вместо упрощения она еще усложнилась и добавлен практически еще один дополнительный этап. Учитывая ужесточение требований к защитах докторских диссертаций выдвинутых в последнее время, в связи с реформами ВАК (увеличение числа публикаций в индексируемых РИНЦ журналах перечня рекомендуемого ВАК и обязательного числа опубликованных монографий), есть все основания утверждать, что путь в науку увеличился, а притоку свежих сил в науку поставлены дополнительные барьеры, что не способствует повышению и так недостаточно высокому уровню привлекательности этой деятельности.

2. Вторая половинчатость проводимой реформы заключается в организации процесса обучения. При переносе требования Болонского процесса на российскую почву наиболее успешно была выполнена формальная составляющая: проведено реформирование учебных планов, введена система перезачета кредитов и специальное приложение к диплому. Но успешное изменение формы обучения (учебные планы, кредиты, приложения) не обязательно касается внутреннего изменения процесса

обучения в вузе. Изменение формы не ведет к качественному изменению внутреннего содержания. В частности, пока еще недостижимой задачей, для подавляющего большинства вузов, остается задача реализации процесса обучения выстраиваемого с учетом индивидуальных образовательных траекторий студентов.

Модульное обучение, добровольно-принудительные факультативы, усеченные курсы по выбору, плюс вкуче с необходимостью экономической целесообразности наполняемости групп не дает возможности идеи построения индивидуальной образовательной траектории реализоваться в российском вузе. Имеющиеся отдельные положительные примеры скорее подтверждают правило, да и не могут являться, в полной степени, учебным процессом, полностью отвечающим индивидуальным запросам студентов.

Без реализации такой системы обучения, наиболее распространенной в европейском и американском зарубежном образовании, вряд ли возможно в полной мере говорить о соответствии российской модели высшего образования мировому. Основная проблема в том, что ее решение не может быть принято административными распоряжениями. Речь идет о качественной переориентации процесса преподавания, о изменении соотношения позиции преподавателя и студента, о увеличении доли самостоятельной работы студентов, о выстраивании системы учебного процесса основанной на сознательной мотивации студента. По сути, успешное внедрение образовательного процесса с индивидуальными учебными планами студентов требует абитуриента, который уже имеет опыт такого учебного процесса в средней школе (или high school), причем, даже в этом случае организация процесса представляет достаточно серьезную сложность, а процент студентов выбывших из учебного процесса (drop out), даже в зарубежной школе остается значительным.

Однако, если российское образование ставит претенциозную задачу привлечения в российские вузы зарубежного студента, решение этой задачи необходимо, без возможности построения индивидуального учебного плана российский университет не будет привлекательным для зарубежного студента и сможет привлекать не сильнейших студентов, что может являться нашей целью, а по остаточному принципу – слабейших, из экономик, где еще оценивается не реальные компетенции, а диплом об образовании как документ. Количество таких экономик сокращается, соответственно сужается база привлечения абитуриентов в российские вузы.

3. Мировая конкуренция среди университетов - неоспоримый факт даже не сегодняшнего, а уже вчерашнего дня. С некоторым запозданием Россия предпринимает организованную попытку вхождения в мировые рейтинги университетов. Само количество этих рейтингов растет, вхождение в них, в те или иные рейтинги, все более является показателем значимости университета в мировом научном сообществе. Вхождение в рейтинги становится уже не модой, а необходимостью университета для того, чтобы

становиться равноправным признанным игроком на мировом образовательной рынке.

Отметим, что сегодня российские вузы занимают в рейтинге недостаточно высокие позиции, как бы нам этого ни хотелось. Лишь 4 российских университета входят в Топ-400 университетов мира, в Топ100 не входит ни один российских вуз. При всем критичном подходе к российскому образованию вряд ли можно согласиться, что эти показатели можно считать объективными. Здесь возникает вопрос о том, по каким рейтингам и критериям проводится оценка вузов. Российское высшее образование здесь играет «на чужом поле», оценивается рейтингами, принятыми за рубежом и на «чужом поле» проигрывает.

Неправильно было бы говорить, что России следует игнорировать существующие сегодня рейтинги университетов – это та реальность, с которой следует считаться, но учитывая специфичность рейтингов необходимой задачей стоит создание собственного внутреннего рейтингования, объективно и прозрачно оценивающего достижения вузов, равно как и укрепление, и развитие собственной системы цитирования.

*Капранов Г.А., к.п.н.
доцент*

*кафедра педагогики
Школа педагогики ДВФУ
Россия, г. Уссурийск*

О МАТЕРИАЛЬНОМ СТИМУЛИРОВАНИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Абстракт. Рассматриваются вопросы материального стимулирования научной деятельности в вузе. Недостаточность стимулирования научной деятельности тормозит её развитие, вызывает отток успешных ученых в менеджерскую работу, ведет к потере ученых для науки. Рассматривается возможность осуществления стимулирования научной деятельности через виртуальный персональный кабинет.

Ключевые слова. Научная деятельность, материальное стимулирование, персональный кабинет, критерии индивидуальной оценки.

Вопрос стимулирования и поддержки научной деятельности в университете является актуальной проблемой менеджмента высшей школы. Особенно сложной является эта проблема в гуманитарных вузах, в которых возможности грантовой деятельности ограничены несколькими грантовыми фондами, выдающими, как правило, небольшие гранты и на основе высокой конкуренции. К примеру, анализ итогов конкурсных лотов по ФЦП «Кадры» показал, что конкурс по гуманитарным, в том числе педагогическим специальностям, на порядок превышал конкурс по естественно-научным, физико-математическим специальностям и, особенно, по техническим

специальностям. Внимание Минобрнауки при распределении госзадания по науке в наибольшей степени ориентировано на спектр естественнонаучных и технических дисциплин. Если учесть, что ученые гуманитарных и педагогических университетов (или специальностей) имеют, по вполне понятным причинам, минимальные шансы для вхождения в НИОКР, то становится ясным, что возможности материального стимулирования научной деятельности в педагогических университетах сужаются до минимальных.

Организаторам науки в гуманитарных и педагогических университетах необходимо вырабатывать стратегию поддержки угасающей научной деятельности в вузах. За неимением других стимулов используется система морального поощрения и система стимулирования, основанная на стремлении научно-педагогических работников к профессиональному (карьерному) росту. Система морального поощрения является значимым фактором в педагогических университетах в силу специфики университета, поскольку педагогическая профессия традиционно связывалась с понятиями долга, ответственности, гуманизма и бескорыстности. В отношении значительного сегмента НПР этот подход является действенным, который, по сути больше является характеристикой высокого нравственного уровня НПР педагогического университета, но не может являться мерилем эффективности университетского менеджмента. Менеджмент научной деятельности, основанный на стремлении научно-педагогических работников к профессиональному (карьерному) росту, показывает некоторую результативность. Следует признать, что перспектива карьерного роста, и связанного с ним повышения заработной платы, является энергичным двигателем НПР педагогического университета. Надо признать, что стремление к защите кандидатских диссертаций в настоящее время обусловлено необходимостью выполнения начальных условий для обеспечения этого роста, то есть является пропускным билетом к вступлению в сообщество, к профессиональной и карьерной лестнице. Вместе с тем, этот вариант менеджерского подхода, являясь важным инструментом в палитре стратегий руководителя, не может являться базовым по двум причинам. Во-первых, справедливо признавать, что он не может отвечать потребностям всего коллектива педагогического вуза, поскольку ориентированный на преподавание педагогический университет, по сути не может и не должен стремиться к перспективе карьерного, читай синонимично слову управленческого роста педагогических сотрудников. Не хватит должностей для всех педагогических сотрудников!

Вторая причина, что этот путь является тупиковым в плане организации научной деятельности вуза и качественного роста и развития научных кадров. Складывается парадоксальная ситуация, когда система выстраивается таким образом, что её работники, достигшие в науке максимальных результатов, из научной деятельности уходят в

организаторско-управленческую сферу. Анализируя жизнедеятельность университета, можно привести немало примеров, подтверждающих этот вывод, как и понимать причины таких изменений. К примеру, молодой ученый, защитив в молодом возрасте докторскую диссертацию по физике, становится руководителем управленческого отдела, не связанного с изучением физики, а молодой биолог, получив грант президента за активную научную деятельность, уходит руководить методическим управлением университета. Совершенно не осуждая персоналии, мы должны задуматься над такой организацией кадровой работы и, в частности, задать себе вопрос – в чем недостатки организации научной деятельности, ее системы и кадровой работы, если ученые, добившиеся наибольших успехов, стремятся из неё уйти? Не слишком ли расточительно для российской системы высшего образования готовить доктора наук, чтобы затем направить его на выполнение администраторских или распределительных функций? (Ведь ситуация схожа с той, как если бы Пушкин, написав очередное поэтическое произведение поднялся бы в чиновничьей лестнице в сопровождении царицы)

Первая часть ответа лежит на поверхности: финансирование управленцев в университете превышает финансирование научного работника. Блестящий ученый, имеющий хорошие монографии и статьи Scopus, зарабатывает меньше, чем управленец средней руки. Ключевой момент заключается в том, что даже при высококачественной работе ученый не может значительно повысить свой материальный уровень в своем родном университете. Мы знаем, что в этом случае ученые могут дополнительно зарабатывать на стороне, причем иногда достаточно неплохо, но это скорее говорит против сформированной системы менеджмента, чем за неё, поскольку руководитель все-таки должен стремиться чтобы талантливый ученые работали в стенах, на благо и на развитие собственного университета, а не усиливать конкурирующие вузы.

Поэтому создание системы материальной поддержки и стимулирования деятельности научных работников в стенах собственного вуза имеет стратегическое значение для развития университета, роста его авторитета, научной известности на карте высшего образования в России или за рубежом.

Безусловно, высоко значим вопрос стимулирования качественного учебного процесса, то есть преподавательской деятельности в вузе, но вопрос стимулирования качественной научной деятельности здесь стоит особенно остро, поскольку если вопросы дифференциации оплаты учебного труда хоть как-то решены, то вопросы дифференцированной оценки научной деятельности разрешаются недостаточно. Потому поиск путей адекватного материального стимулирования квалифицированной научной деятельности в педагогическом вузе сегодня представляется первостепенной задачей.

В ДВФУ проблема стимулирования научной деятельности решается через учет индивидуальной научной деятельности через персональный кабинет. Персональный кабинет включает критерии оценки деятельности преподавателей, которые не учитываются в учебной нагрузке преподавателя и потому не оплачиваются. Градация критериев составлена таким образом, что они позволяют оценивать не только количество, но и качество работы, поскольку количественные показатели дифференцируются в зависимости от характера деятельности. Рейтинговые критерии учитывают активности преподавателей в учебно-педагогической, научно-исследовательской, учебно-методической, организационно-педагогической, воспитательной, общественной и творческой деятельности. Полнота учета проводимой работы напрямую зависит от НПР, поскольку заполнение показателей персонального кабинета является его личной ответственностью. Первый опыт реализации оценки деятельности НПР через персональный кабинет показывает, что преподаватели стали тщательней относиться к проведению внеучебной и научной деятельности, рефлексивно анализируют проводимую работу.

Повышает значимость виртуального персонального кабинета и то, что отчеты о проводимой работе и их оценка прозрачна, она может просматриваться не только руководителями (зав. кафедрой, администрация вуза) но и всеми преподавателями. В связи с этим можно говорить и о стимулирующей роли персонального кабинета, основанной на его прозрачности и взаимообмене информацией. Набор критериев, и их количественные оценки могут меняться в зависимости от приоритетных целей развития вузу придания большего веса тем или иным критериям.

Использованные источники:

1. Саямова Д.Р. Стимулирование развития научно-исследовательской деятельности в высшем учебном заведении : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Москва, 2009.- 210 с.
2. Мельникова И. Стимулирование научно-инновационной деятельности: мировой опыт/ Журнал международного права и международных отношений, 2010, № 3, с 89-93
3. Программа развития ДВФУ <http://www.dvfu.ru/web/ispolnitelnaa-direkcia-programmy-razvitia/novosti>

*Карасева Т.И.
директор
НОЧУ*

«Международная Английская школа»

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ШКОЛЫ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Государственная политика социально-экономической модернизации России в XXI веке включает комплекс задач в сфере развития системы образования, которая является одним из ключевых элементов создания инновационной экономики знаний. Президент России В.В. Путин в своем послании Федеральному Собранию РФ 12 декабря 2013 года отметил: Нам нужны школы, которые не просто учат, что чрезвычайно важно, это самое главное, но и школы, которые воспитывают личность. Граждан страны - впитавших её ценности, историю и традиции. Людей с широким кругозором, обладающих высокой внутренней культурой, способных творчески и самостоятельно мыслить» [1].

Концепция непрерывного образования, которая является основой для инфраструктурного и содержательного развития всех компонентов образовательной системы современной России, предполагает, что формирование личности и сферы профессиональных интересов молодежи должно начинаться уже в школьные годы, а по ряду параметров – и на уровне дошкольного воспитания; причем одна из центральных задач современной образовательной политики – диверсификация школьного образования, создание системы учебных заведений, которые соответствовали бы разнообразию социальных запросов родителей и учащихся, обеспечивали развитие творческих способностей детей на основе передовых педагогических технологий. Этой цели служит, в том числе, национальная образовательная инициатива «Наша новая школа», утвержденная в феврале 2010 года. В данном документе выдвигается программа создания в России школы опережающего развития, в которых ученики будут «вовлечены в исследовательские проекты и творческие занятия, чтобы научиться изобретать, понимать и осваивать новое, выражать собственные мысли, принимать решения и помогать друг другу, формулировать интересы и осознавать возможности» [2].

Следует отметить, что программа инновационного развития общего образования предусматривает правовое обеспечение равенства государственных и частных школ [3], что расширяет возможности для более широкого участия негосударственных общеобразовательных учреждений в модернизационном процессе и для развития института социального партнерства в системе частного школьного образования.

В системе школьного образования современной России доля негосударственных учебных заведений невелика – около 1% от общего

числа школ; при этом из примерно 650 частных школ, имеющих государственную аккредитацию, 250 действуют в Москве и 50 в Московской области, что показывает наибольшую востребованность образовательных учреждений данного типа в регионах высокой экономической и социальной активности населения, центрах развития науки и технологий, где существует широкий выбор возможностей для профессиональной и личностной реализации выпускников школ [4]. В то же время, в России имеется ряд частных школ, действующих в отдаленных регионах, в том числе, в небольших населенных пунктах. Так, например, на Алтае в 1992 г. А. Михин создал частную школу в селе Катунские Зори; и др. Такие школы не только выполняют чисто образовательные задачи, но и являются центрами культуры, формируют ценностные представления об образовании в рамках своего города или поселка.

Одним из компонентов инновационной политики в образовательной сфере является развитие конструктивной конкуренции на рынке образовательных услуг, которая обеспечивается в том числе, присутствием негосударственных учебных заведений в российском образовательном пространстве.

Вопреки стереотипным представлениям, дети крупных бизнесменов и топ-менеджеров составляют не более 15% учащихся частных школ. Большинство учащихся негосударственных общеобразовательных учреждений – это дети из семей предпринимателей и менеджеров – представителей «среднего класса», а также научной и творческой интеллигенции, педагогов, врачей, осознанно выбирающих частную школу. Основной мотивацией для этого выбора являются те преимущества, которые предоставляют лучшие негосударственные школы:

- индивидуальный подход к обучению и педагогической работе с каждым ребенком;
- использование передовых образовательных методик и технологий, высокий уровень квалификации преподавателей;
- углубленное изучение языков, математики и других предметов;
- развитие творческих способностей учеников;
- услуги пансиона или полу-пансиона, а также разнообразных форм внеклассной работы с детьми;
- наличие школьного психолога, врача-логопеда и др.

Важным компонентом участия частных школ в инновационном развитии российского образования является работа в системах непрерывного образования в структурах двух и более уровней: «детский сад – школа», «школа – колледж», «школа – колледж – вуз», «детский сад – школа – колледж – вуз». Например, Ломоносовская частная школа сотрудничает с такими авторитетными вузами, как Высшая школа экономики (ГУ ВШЭ), Московская государственная юридическая академия (МГЮА), МГИМО, Университет МИД РФ и МГУ им. М.В. Ломоносова; как следствие – треть

выпускников школы является студентами МГУ, а каждый седьмой выпускник обучается в МГИМО.

Кроме того, в негосударственных школах, как правило, имеются лучшие условия для обучения и социализации детей, испытывающих психологические или физические затруднения при посещении занятий.

Необходимо отметить, что основу современной системы частного школьного образования составляют учебные заведения, работающие на рынке образовательных услуг в течение 15-20 лет, основанные в большинстве своем педагогами-энтузиастами, стремившимися к реализации идей альтернативной школы. Именно такие образовательные учреждения, сделавшие ставку не на внешние формы элитарности, а на создание комфортного для детей и педагогов креативного образовательного пространства. При том, что программа аккредитованных частных школ соответствует государственному образовательному стандарту, представления о методологии и методах построения учебного процесса у создателей частных школ базируются на различных научно-педагогических концепциях. Некоторые учебные заведения являются последователями системы Монтессори, другие опираются на традиции российского гимназического образования начала XX века или, напротив, предпочитают ориентироваться в своей деятельности на современные западные образцы. Разнообразие профилей обучения, дополнительных программ и педагогических методик в системе негосударственного общего образования, соответствует принципу вариативности образования, являющегося одной из базовых основ современной образовательной политики России. Вариативное образование – ключевое условие инновационного развития отечественной образовательной системы. Благодаря вариативности образовательных услуг формируется более широкий спектр возможностей для интеллектуального роста учащихся, обеспечивается реализация творческих и профессиональных способностей школьников и молодежи [5].

Идея разностороннего развития, умения сочетать различные компетенции в творческой и профессиональной деятельности реализуется в программах «Международной английской школы» в Грибаново (Московская область), о чем свидетельствуют, в частности, призовые места, которые ученики школы завоевывают на Международных олимпиадах по математике на английском языке, литературных и художественных конкурсах и др.

Уже в период становления негосударственных образовательных учреждений многие из них стали лидерами инновационного процесса в системе общеобразовательной школы, о чем свидетельствует успешная реализация в ряде регионов России программ работы государственных и частных ученых заведений в сфере модернизации образования. Например, во второй половине 1990-х гг. восемь экспериментальных государственных школ г. Перми вели занятия по методикам, которые были разработаны в социально-педагогическом комплексе «Риторика».

Инновационный характер негосударственной школы проявляется также в эффективном использовании механизмов социального партнерства между учебными заведениями и государственными органами управления образованием и муниципальными учреждениями, а также с деловыми структурами, содействующими развитию образовательной системы. В педагогическом сообществе негосударственных школ утвердилось восприятие взаимоотношений с родителями учеников также как формы социального партнерства – совместных усилий в сфере воспитания и обучения ребенка, осуществляемых на основе признания приоритетов и принципов личностно ориентированной педагогики.

В 2000 г. Министерством образования Российской Федерации было распространено письмо «О негосударственных общеобразовательных учреждениях», в котором раскрывалась их роль в процессе становления в России системы вариативного образования, которая соответствует потребностям современной российской молодежи. В письме подчеркивалось высокое качество образовательных услуг, предоставляемых передовыми негосударственными образовательными учреждениями, и отмечалась их активность в апробации инновационных педагогических технологий [6].

Программы реализации образовательной реформы в 2000-е годы предусматривали развитие негосударственной школы как одной из перспективных форм альтернативной образовательной деятельности, элемента открытой, государственно-общественной системы образования. Так, в «Концепции модернизации российского образования до 2010 г.» была поставлена задача развития негосударственных образовательных организаций (учреждений) при одновременном усилении контроля за качеством реализации ими образовательных программ [7].

Инновационная деятельность частных школ стала органичной частью образовательной политики на федеральном и региональном уровне, в том числе, получила государственную поддержку в форме включения в соответствующие программы развития образования. Так, передовые негосударственные образовательные учреждения Москвы вошли в программу «Столичное образование». В период 2006–2008 гг. в рамках Приоритетного национального проекта «Образование» в Московской области осуществлялась программа «Поддержка образовательных учреждений, активно внедряющих инновационные образовательные программы», в том числе с участием лучших частных школ Подмосковья. Инновационные частные школы Новосибирска были включены в программу «Сибирь», Краснодарского края – в программу «Кубань» и т.п.

Таким образом, в настоящее время происходит интеграция негосударственной школы в формирующееся открытое образовательное пространство России. Система негосударственного общего образования является активным участником процесса модернизации образования, причем

выступает в роли не только проводника, но и генератора инновационной педагогики и образовательного менеджмента.

Использованные источники:

1. Витковский А. Сохранится ли в России негосударственное образование // Первое сентября. № 84 от 18 декабря 2004 г. С.1
2. Чеха В.В. Образовательный бизнес в России. Платные образовательные услуги: вопросы организации и предоставления. М., 2012. С.6.
3. Письмо Министерства образования Российской Федерации от 12.05.2000 № 710/11-13 «О негосударственных общеобразовательных учреждениях» // Текущий архив Министерства образования и науки РФ
4. Приказ Министерства образования Российской Федерации от 11 февраля 2002 г. № 373 «О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» // Текущий архив Министерства образования и науки РФ
5. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному собранию РФ от 12 декабря 2013 г. // Информационно-правовая система «Гарант». Код доступа: <http://base.garant.ru/70534308/#ixzz3MesZnQNP>
6. Национальная образовательная инициатива «Наша новая школа». 4 февраля 2010 г. Пр-271 // Министерство образования и науки РФ. Официальный сайт. Код доступа: <http://old.mon.gov.ru/dok/akt/6591/>
7. Дзись-Войнаровский Николай. Частная школа в России: Электронная публикация // slon.ru/economics/chastnaya_shkola_v_rossii_dorogo_i_glupo-966551.xhtml

Карельская Л.П., к.ф.н.

доцент

кафедра социальных технологий ЮФУ

Блохина Е.

студент

направление «Социальная работа» ЮФУ

Россия, г. Ростов - на-Дону

РОЛЬ АРТ-ТЕРАПИИ В ПРОФИЛАКТИКЕ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

В последние годы девиантное поведение, под которым понимается нарушение социальных норм, выполняемых значительной частью людей в группе или в обществе приобрело массовый характер.

Причинами девиантного поведения являются как внутренние, личностные характеристики, так и внешние, ситуативные. Положительные черты личности закрепляются через просоциальную и творческую деятельность.

Девиантным детям свойственны такие негативные черты, как отсутствие или утрата смысла жизни, внутренние конфликты, тревога, депрессия, трудности понимания и выражения эмоций.

И вместе с тем ученые Барон Ф. и Харрингтон отметили любопытное явление - креативные и девиантные личности имеют много общего - самостоятельность суждений, риск, умение находить привлекательность в преодолении трудностей. Знание похожих черт девиантной и творческой личности позволяет эффективно организовать коррекционную работу по развитию адекватного поведения.

Одним из сильных методов профилактики девиантного поведения можно назвать Арт-терапию. Термин «арт-терапия», который переводится, как лечение искусством ввел в употребление художник Адриан Хилл в 1938 году при описании своей работы с туберкулезными больными в санаториях. Основная цель арт-терапии состоит в гармонизации развития личности через развитие способности самовыражения и самопознания, с ее помощью можно на символическом уровне исследовать такие чувства, как любовь, обида, радость, страх.

Арт - терапия развивает не только творческие способности, но и личностные, такие как умение, изменить самооценку и способы мышления, сформировать новые типы коммуникаций. Арт-терапия предстает в разнообразных видах. Это рисуночная терапия, основанная на изобразительном искусстве, библиотерапия (в том числе сказкотерапия), социально-ролевые игры, куклотерапия, драматерапия и др.

Большинство детей любит рисовать. Рисунки сегодня активно используются для психологического анализа, и других целей. Специалисты пытаются использовать некоторые изобразительные приемы для семейной коррекции и работе с трудными детьми.

Какие преимущества дают рисунки в коррекционной работе? Через рисунок ребенок проявляет свои эмоции и переживания, т.е. отражает через них не только внутренний мир, но и социальную среду, в которой он находится. Все это позволяет использовать рисунки в профилактике девиантного поведения ребенка.

Чаще всего дети изображают животных и людей, солнце и небо, дома и деревья, ракеты и машины. Если на рисунках постоянно отсутствуют люди, это указывает на трудности в общении. Если ребенок увлекается изображением зубастых, злых животных, значит, он находится в опасности и ожидает нападения.

Если мальчик в возрасте 6-7 лет рисует войну, оружие, динозавров, скорпионов – это нормально. Так ребенок готовит себя к роли мужчины, воина, чтобы в реальной ситуации не растеряться от неожиданности и правильно среагировать в случае опасности.

Если девочка 6-8 лет часто рисует принцесс, невест, бантики и розочки - это говорит о том, что она готовится к роли обаятельной девушки.

Рисунки позволяют на символическом уровне экспериментировать с самыми разными чувствами, исследовать и выражать их в социально приемлемой форме. Для детей с девиантным поведением такая работа

позволяет добиться преодоления негативных, агрессивных эмоций, получить положительный эмоциональный настрой. Совместное участие в художественной деятельности способствует созданию отношений взаимного принятия, эмпатии, повышает адаптационные способности к повседневной жизни и школе.

Наряду с рисунком ведущим видом деятельности у детей является игра. Вот почему основное внимание в работе по профилактике девиантного поведения уделяется такой форме как «Сказкотерапия».

Сказка для ребенка не только вымысел и фантазия. Это еще и особая реальность, которая выходит за рамки обычной жизни и в доступной для понимания ребенка сказочной форме помогает постигать взрослый мир чувств и переживаний.

У детей сильно развито чувство идентификации, а потому он легко принимает нормы и ценности своих любимых героев. Подражая герою, ребенок усваивает нормы и ценности, учится различать добро и зло. Бессознательная идентичность ребенка с героем позволяет ему прогнозировать свои проблемы, неудачи, учиться их разрешать, тем самым освобождаясь от тревоги, гармонизируя свой внутренний мир.

Таким образом, арт-терапия - универсальный метод профилактической и коррекционной работы с девиантными подростками. Она является эффективным способом формирования личности ребенка, способствует развитию его творческого потенциала, корректирует эмоциональные и поведенческие отклонения.

Карельская Л.П., к.ф.н.

доцент

кафедра социальных технологий ЮФУ

Петросян А.

студент

направление «Социальная работа»

ЮФУ

Россия, г. Ростов - на-Дону

ВОСПИТАНИЕ РЕБЕНКА В СЕМЬЕ И ФОРМЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ РОДИТЕЛЯМ

Семейное воспитание играет большую роль в формировании личности. Семья способна развить в ребенке те качества, которые будут ему необходимы во взрослой жизни. Как показывают последние исследования, семью не способны заменить в полной мере квалифицированные специалисты детского сада и школы.

Каковы же преимущества семьи в выполнении воспитательной функции. В отличие от других социальных институтов, занимающихся воспитанием детей, семья обладает особыми эмоциональными узами, что позволяет детям чувствовать себя защищенными и проявлять к родителям

привязанность, создает обстановку взаимопонимания и сердечности, взаимопомощи и сотрудничества.

Важность семьи как института воспитания определяется тем, что в ней ребенок находится в течение значительной части своей жизни, и по длительности своего воздействия на личность ни один из институтов воспитания не может сравниться с семьей. В ней закладываются основы личности ребенка, и к поступлению в школу он уже более чем наполовину сформировался как личность.

Положительное воздействие на личность ребенка состоит в том, что никто, кроме самых близких для него в семье людей – матери, отца, бабушки, дедушки, брата, сестры, не относится к ребенку лучше, не любит его так и не заботится столько о нем.

В отличие от других социальных институтов семья обладает объективными возможностями для включения ребенка с первых лет жизни в разнообразные виды деятельности – обучение, игру, прогулки, выполнение домашней работы.

Вместе с тем семья испытывает серьезные трудности в выполнении своей воспитательной функции. Это связано с тем, что воспитательные задачи, стоящие перед ней сегодня усложнились, возрастают требования к личности, жизненные ситуации стремительно изменяются, а потому старый опыт родителей не всегда помогает решать проблемы ребенка.

Ошибки воспитания или равнодушное отношение к ребенку приводит к серьезнейшим дефектам в развитии личности. Так, например, отсутствие должного контроля за поведением ребенка в сочетании с излишним эмоциональным сосредоточением на нем, обстановка изнеженности, беспринципной уступчивости, постоянное подчеркивание существующих и несуществующих достоинств формирует истерические черты характера. Ребенок может испытывать депривацию, которая возникает при недостаточной привязанности родителей к ребенку, при длительной разлуке с ним. Она приводит к таким негативным последствиям, как закрепление агрессивного поведения, отсутствию знаний моделей поведения родителей.

В силу этого современные родители нуждаются в педагогической помощи, причем в такой помощи нуждаются не только неполные или асоциальные семьи, но и обычные. Воспитание родителей – международный термин, под которым понимается помощь родителям в выполнении ими функций воспитателей собственных детей, родительских функций.

Педагогическая помощь семье направлена на развитие воспитательных отношений и осуществляется путем информирования родителей об особенностях ребенка, способах его воспитания; обучения конкретным навыкам взаимодействия с ним.

Такую помощь могут оказывать центры социальной помощи семье и детям. Так отделение психолого-педагогической помощи санкт-петербургского центра оказывает содействие в преодолении конфликтных

ситуаций и иных нарушений межличностных и семейных отношений; оказывает помощь гражданам, испытывающим трудности в воспитании детей; проводит профилактические мероприятия, направленные на предотвращение эмоционального и психологического кризиса.

Кроме центров значительную помощь родителям оказывают социальные педагоги школ. Эта помощь может осуществляться на базе программ, направленных на оказание родителям практической помощи в социальном, духовно-нравственном, правовом воспитании детей, повышении социально-психолого-педагогической грамотности родителей. Она может предусматривать два направления деятельности:

коррекционно-профилактическое;
информационно-просветительское.

Коррекционно-профилактическое направление предусматривает индивидуальное взаимодействие с различными категориями семей. Социальный педагог выявляет проблемы в развитии ребенка и ищет пути их коррекции.

Информационно-просветительское направление предусматривает педагогическое просвещение родителей с помощью проведения круглых столов, родительских собраний, лекторий.

При всем разнообразии программ у них есть общее - это задача расширить самостоятельность родителей при решении сложных задач, требующих выбора того или иного поведения.

Сегодня особую актуальность приобретает должность семейного педагога. На него возлагаются важные социальные функции, такие как повышение педагогической культуры семьи, формирование общественно значимых идеалов и образцов поведения самих родителей.

Цель социальных служб в работе с семьями, оказавшимися в трудной жизненной ситуации, или испытывающей проблемы воспитания с детьми помочь «перешагнуть» через возникший кризис и самостоятельно изменить свою жизнь.

*Карельская Л.П., к.ф.н.
доцент
кафедра социальных технологий ЮФУ
Головлева Е.
студент
направление «Социальная работа»
ЮФУ
Россия, г. Ростов - на-Дону*

ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ВОЛОНТЕРСТВА

Институт волонтерства широко распространен во многих странах. Причем труд добровольцев с каждым годом становится все более значимым

ресурсом развития мировой экономики. За последние годы в России наблюдается активный интерес к волонтерской деятельности. Успешно развиваются новые для нашей страны практики, такие, как сетевое добровольчество, корпоративное добровольчество, волонтерство в чрезвычайных ситуациях и др.

В 2012 году согласно рейтингу мировой частной благотворительности, который опубликовал фонд Charities Aid Foundation (CAF), Россия заняла восьмое место в мире по числу волонтеров. Вместе с тем в России волонтерской деятельностью занимается всего 1% населения, в то же время как в США и Канаде - 60%.

Сегодня люди во всем мире добровольно работают в разных областях жизнедеятельности человека - социальной, культурной, политической, экономической сферах, а также в области охраны окружающей среды. В Великобритании, например, одной из основных сфер деятельности добровольцев традиционно является социальная работа.

В международной практике работа добровольцев воспринимается, как возможность участвовать в общественной жизни, как принятие личной ответственности за других и за сообщество в целом. Наиболее существенным качеством добровольческого труда является работа на основе доброй воли и осознанного выбора, без ожидания денежной компенсации.

Вместе с тем, как показывает практика, в последние несколько лет в экономически развитых странах прослеживается тенденция к переходу от концепции добровольчества как благотворительной деятельности, к концепции, согласно которой этот вид деятельности вносит значительный вклад в личностное развитие самого волонтера. В жизненной реальности это приводит к изменению характера волонтерской деятельности, прежде всего, меняются мотивы добровольцев, они имеют не только альтруистический характер, но и могут являться ответом на индивидуальные (собственные) потребности добровольца, к примеру, найти поддержку своим инициативам, получить новые навыки, знания, личные контакты. Во многих случаях их деятельность рассматривается как прямой путь к оплачиваемой работе. Таким образом, добровольчество можно рассматривать как более широкую стратегию, чем благотворительность, поскольку добровольческие действия имеют взаимовыгодный характер, от которых выигрывают и сами добровольцы, то есть признается, что добровольчество содержит в себе определенные элементы обмена, взаимности.

На изменение мотивации добровольного труда оказал влияние и такой фактор, как индивидуализация, старение населения и возрастающее число работающих женщин.

Волонтеров стали чаще привлекать к работе в государственных социальных службах. В этой связи взаимодополняющее партнерское сотрудничество между правительствами, гражданским обществом и частным сектором все чаще становится одним из важных элементов диалога по

вопросам развития. Многие государства признают, что именно молодые люди, а точнее молодые добровольцы должны стать важными субъектами реализации государственных задач. По сути дела на плечи волонтеров стали перекладываться задачи социального государства. Но при этом появилась опасность, что волонтерский труд потеряет характер добровольности. Как любой социальный процесс и этот является противоречивым и неоднозначным, здесь речь идет о том, что добровольческий труд в госструктурах с одной стороны, позволяет дополнять предоставляемые платные услуги клиентам, а с другой - получать практический опыт, например, студентам факультетов социальной работы. Так в течение последних трех лет в социальной сфере Санкт-Петербурга наблюдается положительная динамика состояния добровольного труда. На сегодняшний день на добровольных началах граждане работают в таких областях как, оказание услуг пожилым людям, с больными со специфическими тяжелыми заболеваниями, оказывают помощь бездомным, инвалидам и др. В Санкт-Петербурге волонтерской помощью пользуются центры социального обслуживания населения и центры социальной помощи семье и детям.

Во многих европейских странах сегодня наблюдается тенденция утверждения рыночных принципов в рамках социального государства и как следствие сведение до минимума затрат на решение социальных проблем. Новые стратегии социальной работы теперь подразумевали введение рыночных механизмов, чтобы стимулировать конкуренцию для повышения эффективности и понижения цен на спектр предлагаемых услуг. Теперь государственные структуры стали дополнять волонтерское движение. Как следствие этого процесса в 1983 г. Волонтерский центр Великобритании опубликовал Хартию по волонтерской работе. Здесь наряду с декларированием права каждого гражданина заниматься волонтерской деятельностью, подчеркивается, что волонтеры и штатные сотрудники должны не конкурировать, а дополнять работу друг друга и получать пользу от этого сотрудничества. В последнее время среди штатных сотрудников распространено мнение, что волонтерский труд является ценным дополнением работы профессионалов, добровольцы не могут быть заменены штатными сотрудниками, и наоборот. Волонтеры рассматриваются скорее не как конкуренты, а как ценное дополнение, и, не смотря на меры экономии, необходимость волонтеров не подлежит сомнению. Конфликтов в практике взаимодействия между штатными сотрудниками и волонтерами почти не происходит в силу того, что волонтеры не занимают освобождающиеся рабочие места штатных сотрудников и во время забастовок не оказывают социальные услуги.

В заключении следует отметить, что в силу того, что демократические институты должны опираться на социальные инициативы граждан и в первую очередь добровольчество и гражданское участие, волонтерское движение не теряет своей актуальности, но вместе с тем не должно брать на

себя функции государства. Добровольцы должны сохранять свое ядро и самостоятельность, не сливаться со штатными сотрудниками, однако их работа тоже имеет свою цену и требует от организации финансовых, кадровых и временных ресурсов.

*Карзин Д.А.
магистрант
Велютина В.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М. В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ПРОБЛЕМЫ АУДИТА В РОССИИ

В сфере оказания аудиторских услуг финансовой отчетности в последние годы назрело множество проблем, относящихся к регулированию аудиторской деятельности и ее дальнейшему развитию. Значительная часть этих проблем связана проведенными в недавнем прошлом реформами аудиторской деятельности. Большинство участников рынка ожидали, что реформирование отрасли даст положительный результат, но пока мы видим, что оно несет лишь негативный эффект, и подрывает основы аудиторской деятельности.

Сильный удар по рынку нанесло поднятие критериев обязательного аудита финансовой отчетности. Для снижения нагрузки на бизнес государство повысило порог выручки компании, при достижении которого компаниям необходимо в обязательном порядке проходить процедуру аудита финансовой отчетности. Этот шаг сузил и без того небольшой рынок аудиторских услуг нашей страны. Наиболее сильно пострадали от этого малые и средние аудиторские фирмы.

Следующая проблема для аудиторов возникла в связи с переходом на единый аттестат аудитора. Согласно федеральному закону «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30 декабря 2008 года, если специалист получил аттестат в 2010 году и ранее, то он может не менять его, не переучиваться и не сдавать экзамен. Но этот же закон устанавливает, что специалист не может аудировать негосударственные пенсионные фонды, госкорпорации, федеральные унитарные предприятия, а так же вводит ограничения по выручке и стоимости активов компаний, подлежащих проверке. Все это приводит к тому, что у аудитора резко сужается круг клиентов, ограниченный коммерческими организациями и инициативным аудитом. В то же время новый аттестат позволяет проверять организации, компании, предприятия любых размеров и форм собственности. Казалось бы, все просто – получи единый аттестат и работай, но на деле экзамен, который отнимает много времени, средств и отрывает от рабочего процесса, сдают менее 30% претендентов.

Еще одна серьезная проблема рынка аудита в нашем государстве – это демпинг. Демпинг достигает просто колоссальных масштабов, цена оказания услуг на конкурсах по выбору аудиторской организации зачастую опускается в шесть - восемь и более раз. Аудиторские фирмы, оказывающие услуги высокого качества, несущие ответственность за свои заключения и следящие за своим имиджем, просто не выдерживают конкуренции с такими фирмами-демпингерами. При этом демпингеров можно разделить на два вида. Первый – это компании, просто выходящие на конкурс с низким предложением по цене и оказывающие услуги такого же низкого качества. Второй – компании, так же побеждающие на конкурсе с низким предложением по цене (значительно ниже рыночного), но оказывающие услуги приемлемого качества. Эти компании, за счет сговора с руководством аудируемого лица, имеют возможность снизить цену оказания услуг для победы в конкурсе и дополучить недостающие финансовые ресурсы путем заключения дополнительных договоров на оказания услуг, которые фактически не оказываются (на лицо коррупционная составляющая). Борьбаться с компаниями, оказывающими подобные услуги, должны сами участники рынка, то есть аудиторы и аудиторские фирмы, и саморегулируемые организации аудиторов. Но первые просто лишены каких-либо инструментов воздействия, а последние не могут или не хотят заниматься этой проблемой, хотя именно их деятельность должна быть направлена отстаивание интересов аудиторского сообщества, введение единых стандартов формирования цены на рынке услуг и проведения процедур по проверке качества работы аудиторов и аудиторских организаций.

Все вышеуказанные проблемы вытекают из нежелания государства поддерживать и развивать рынок аудиторских услуг в России. Прошло уже несколько лет с момента реформирования аудиторской деятельности, регулятор в лице Минфина РФ, сменился регулятором в виде СРО аудиторов, и сейчас уже с уверенностью можно сказать, что саморегулирование на рынке аудиторских услуг в России не работает, возникают сомнения в целесообразности самого существования института саморегулирования аудиторов, так как взаимодействие аудиторов и аудиторских фирм с СРО аудиторов обычно ограничивается лишь уплатой взносов за членство в СРО и прохождения формальной проверки качества оказываемых услуг. Саморегулируемые организации при этом заняты внутренними трудностями и уже не в состоянии оказывать необходимое влияние на рынок, они самоустранились от решения проблем, стоящих перед аудиторским сообществом. СРО по-прежнему подконтрольны Минфину РФ, следовательно, настоящим регулятором рынка по-прежнему является государство. При этом государство является еще и крупнейшим собственником в стране. Из всего этого напрашивается вывод, что решение основных проблем в сфере оказания аудиторских услуг будет зависеть не от

аудиторов, аудиторских фирм, СРО и не от бизнеса, а от государства и его грамотной политики.

*Карзин Д.А.
магистрант
Велютина В.Г.
научный руководитель, доцент
Северный (Арктический) федеральный университет имени
М. В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ

Ведущие мировые и российские компании активно создают в своей структуре службы внутреннего аудита. На рынке труда спрос на специалистов, имеющих знания и опыт в сфере внутреннего аудита активно растет.

В соответствии с определением Международного Института внутренних аудиторов, внутренний аудит — это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Гарантиями для собственников бизнеса, в данном случае, будет являться оценка, анализ и составление отчета внутреннего аудитора о надежности и эффективности бизнес-процессов.

Первоначальной задачей внутреннего аудита был анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности и контроль над финансово-хозяйственной деятельностью организаций, но рост экономики и стремительное развитие компаний увеличили перечень функций, возложенных на внутренний аудит, трансформировав его в один из наиболее действенных и результативных инструментов финансового менеджмента, позволяющего повышать эффективность бизнес-процессов, оценивать возможные риски и проводить процедуры по их снижению. Главной функцией внутреннего аудитора является функция проверки существующих в организации систем внутреннего контроля на предмет достоверности представленных данных, эффективности работы организации, создание системы управления рисками организации, анализ ее эффективности, разработка процедур по их снижению, контроль за соответствием системе корпоративного управления компании.

Специалисты по внутреннему аудиту очень востребованы на рынке труда, это обусловлено несколькими факторами. Прежде всего, количественный и качественный рост представителей бизнеса, возрастающая конкуренция, создание новых финансовых институтов, выход и интеграция России на новые рынки, приход иностранных компаний на рынок России. Кроме того, целая цепочка банкротств крупных компаний доказала необходимость создания не только службы, контролирующей финансово-хозяйственную деятельность, но и наличия службы, прогнозирующей риски

и делающей деятельность предприятия более эффективной. На ведущих финансовых рынках четко проявляется тенденция разделения функций владения и управления бизнесом. Учредители разрабатывают стратегию и задают основной вектор развития бизнеса, а для решения общих производственных вопросов нанимают профессиональных топ-менеджеров. При такой организации бизнеса возникает задача контроля деятельности компании и наиболее эффективным инструментом решения поставленной задачи является внутренний аудит. Отчет внутреннего аудитора дает собственникам качественную, полную, объективную и своевременную оценку деятельности компании.

Основным фактором, повлиявшим на развитие внутреннего аудита в российских компаниях, стал Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В соответствии с этим законом все экономические субъекты обязаны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной деятельности, а экономические субъекты, подлежащие обязательному аудиту, помимо этого, должны осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности.

Российским финансовым специалистам доступно несколько квалификационных программ — IPFM, IFA, ICFM и CIA. Требования к специалистам в области внутреннего аудита очень высокие. Помимо общих знаний аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, специалист должен обладать специализированными знаниями в области внутреннего аудита, внутреннего контроля, корпоративного управления и специфику деятельности компании, в которой будет осуществляться внутренний аудит.

Внутренний аудит играет крайне важную роль: он предоставляет собственникам аудируемого лица оценку адекватности системы внутреннего контроля и оценку эффективности этой системы, а при выявлении слабых сторон выступает в качестве внутреннего консультанта и способствует совершенствованию. Эффективно работающая служба внутреннего аудита приносит ощутимую пользу компании за счет мер по заблаговременному выявлению возможных проблем, устранению дублирующих или излишних контролей и выявлению потенциала для повышения эффективности деятельности.

*Каримова Л.А.
факультет экономики и управления
Яруллина А.Ш., к.п.н.
научный руководитель, доцент
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ В РОССИИ

Аннотация:

В статье раскрывается понятие кризиса, выявляются сущность и причины современного глобального финансово-экономического кризиса, предлагаются пути выхода из него.

Ключевые слова:

Финансовые кризисы, стагфляция, инфляция, валовой внутренний продукт (ВВП), дефолт.

Тема кризиса на сегодняшний день одна из самых популярных. Актуальность темы исследования определяется тем, что поиск способов предупреждения финансовых кризисов стал проблемой мирового сообщества. Это обусловлено возрастанием риска возникновения кризисов в условиях экономической, в том числе финансовой глобализации. В результате участились кризисные потрясения в разных сегментах финансового рынка, а их распространение в результате цепной реакции периодически принимает лавинообразную форму. Финансовые кризисы способствуют замедлению темпов экономического развития стран, приводят к отрицательным социальным последствиям.

Финансовый кризис – глубокое расстройство финансовой системы, сопровождаемое инфляцией, неустойчивостью курсов ценных бумаг, проявляющееся в резком несоответствии доходов бюджета их расходам, нестабильности и падении валютного курса национальной денежной единицы, взаимных неплатежах экономических субъектов, несоответствии денежной массы в обращении требованиям закона денежного обращения [1].

Финансовые кризисы сопровождают всю историю человечества. И сегодня, несмотря на то, что создан ряд схем по недопущению мирового финансового коллапса, ни точно предсказать, ни тем более избежать его не удалось.

Основной причиной мирового финансового является перепроизводство доллара США, объективно взявшего на себя роль основной мировой валюты [2].

Неблагоприятная ситуация в экономике США не могла не отразиться на всем остальном деловом мире, и Россия не стала исключением. Наиболее сильно по экономике страны ударила невозможность дальнейшего получения дешевых иностранных кредитов на межбанковском рынке, а

также снижение объемов экспорта продукции. Кроме этого, причиной возникшего в нашей стране финансового кризиса является значительное падение цен на нефть – со 150\$ до 40\$ за 1 баррель. Энергоносители (газ и нефть) имеют первостепенное значение для России, поэтому снижение цен на сырье резко снизило и доходы от его экспорта [3].

Начиная с сентября 2008 года, Правительством РФ был принят пакет мер, направленных на борьбу с возникшим финансовым кризисом. Первый план антикризисных действий предусматривал масштабные денежные вливания в экономику, далее был сделан упор на тщательный контроль за использованием выделенных государством финансовых ресурсов.

Первоочередной стратегической задачей для России в области финансовой и экономической политики должно стать создание принципиально новой финансовой системы. России также необходимо создать трехуровневую банковскую систему: Центробанк – специализированные банки-гиганты (которые должны кредитовать конкретные отрасли) – банки мелкие – коммерческие, сберегательные и инвестиционные. Построение такой системы позволит в меньшей степени зависеть от внешних заимствований, когда каждый отдельный банк или предприятие берут кредиты на Западе на свой страх и риск.

Рейтинг Правительства продолжает падать, поскольку, согласно проведенным опросам, население не ощущает эффекта от проводимых антикризисных мер. На деле мы все еще имеем увольнения, рост безработицы, простои на производстве, снижение доходов, постепенную девальвацию рубля и инфляцию. Многие антикризисные меры правительства направлены исключительно на перспективу.

Кроме того, именно стратегическим вопросам сегодня уделяется много внимания, особенно применительно к реальному сектору экономики. За последние месяцы ему пришлось пережить сразу несколько потрясений. Это: отток иностранного капитала, сокращение/свертывание инвестиционных проектов, отсутствие возможностей кредитоваться за рубежом, снижение курса акций. Для урегулирования всех этих вопросов потребуется немало времени, поскольку российский производственный сектор должен не только восстановить и удержать свои позиции на международном рынке, а также повысить свою конкурентоспособность. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что развитие и усложнение мировой финансовой системы требует адекватного развития мер контроля за экономической деятельностью и создание способов защиты от финансового кризиса. Для этого следует эффективно развивать такую науку, как кризисология и разрабатывать современные модели антикризисного регулирования со стороны государства.

Использованные источники:

1. Килячков А.А., Чаадаева Л.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. М.: ЮристЪ. 2000. 324 с.

2. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг. М.: Финансы и статистика. 2006. 256 с.
3. Тьюлз Р., Брэдли Э., Тьюлз Т. Фондовый рынок. М: ИНФРА-М. 1999. 434 с.

*Карпельева Ю. А.
магистрант 2 курса
Экономический факультет
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Происходящие в современном мире глубокие экономические изменения и интеграция России в международное экономическое сообщество привели к необходимости проведения налоговой реформы, направленной на создание эффективной налоговой системы, развитие экономики и увеличение ВВП.

Развитие экономических отношений в современных условиях требует структурно-функциональных преобразований налоговых учреждений. Основной проблемой современной налоговой системы, требующей скорейшего решения является недостаточно эффективное преобразование налогового администрирования. Государство стремится вывести отечественную систему налогового администрирования на новый уровень - уровень развитых стран. Однако происходящие в налоговой системе реформы не будут эффективными без реформирования кадровой политики в налоговых органах как составной части системы государственной службы. Залог успешного развития любого предприятия – грамотный и квалифицированный персонал. И государственные органы не являются исключением. Кадровый вопрос приобретает особую значимость, когда речь идет о персонале налоговых органов, ведь от их эффективной деятельности напрямую зависит наполняемость бюджетов всех уровней.

Главной функцией государственной службы является служение обществу, обеспечение устойчивой связи государства и его граждан. Государственная служба обязана реализовывать на практике демократические принципы, а также создавать условия для развития гражданского общества и стимулировать его самоуправленческую деятельность по средствам грамотной управленческой работы, максимально передать полномочия общественным институтам, гражданам, а значит, развивать и поддерживать их свободную жизнедеятельность на основе не только права, но и существующих духовно-нравственных принципов и ценностей, которые являются приоритетными в народном самосознании. Ключевым фактором в исполнении государственной службы должны выступать не только высокий профессионализм государственного

служащего, но его личностные качества, гражданская позиция, высокая нравственность и умение служить своему отечеству.

Актуальность такого пристального внимания к государственным служащим в нашей стране усиливается наличием так называемого «кризиса доверия» граждан, налогоплательщиков к чиновникам.

Поскольку налоговые органы являются социально значимыми органами государственного управления, то противоречия между общественными, корпоративными и личными интересами приобретают ярко выраженный характер.

Как показывает практика и опыт государственного управления всех развитых стран – налоговая служба является сферой иерархической карьерной профессиональной деятельности, и карьерный рост является важнейшим механизмом в системе мотивации и стимулирования персонала.

К основным личностным характеристикам персонала, обладающего высоким уровнем мотивации карьеры, относятся самостоятельность, стремление к самообучению и к реализации своего творческого потенциала, способность исполнять свою работу эффективно и качественно в стрессовых ситуациях и условиях дефицита времени.

Для персонала налоговой службы, как социально значимого органа важно соблюдать высокие нормы нравственного поведения. Кадровая политика налоговых органов сочетает в себе стабильность и преемственность кадров, их обновление и ротацию. Механизм формирования кадрового состава налоговых органов должен базироваться на принципах отбора персонала не только по критериям способностей, уровню образования и профессиональных качеств, но и морально-этических качествах работников.

Развитие информационно-аналитического инструментария налогового контроля, а также развертывание спектра оказываемых налогово-консультационных услуг предъявляют принципиально новые требования к знаниям и практическим навыкам кадрового состава налоговых органов.

Работа кадровой службы налоговых органов в идеале должна быть направлена на создание максимально комфортных и здоровьесберегающих условий труда, социальный пакет, достойный уровень оплаты, а также содержать актуальную современным условиям программу развития, включающую обучение и карьерный рост и др. Таким образом, кадровая политика, как составная часть стратегически ориентированной политики налоговых органов должна соответствовать принятой Концепции кадровой политики Федеральной налоговой службы, которая определяет основные направления кадровой политики в налоговых органах до 2020 года, и призвана расширять возможности налоговых органов, реагировать на быстро изменяющиеся потребности рынка труда в обозримом будущем. Она определяет философию и принципы, реализуемые руководством ФНС России по отношению к человеческим ресурсам и разработана в

соответствии с приоритетами основных направлений деятельности Правительства РФ. Она представляет собой комплекс мер и мероприятий, направленный на оптимальный подбор, обучение и рациональную расстановку и профессиональную переподготовку кадров. В соответствии с Концепцией кадровой политики были изданы основополагающие нормативные правовые акты ФНС России, касающихся различных аспектов кадровой политики. Реализация Концепции осуществляется в рамках исполнения Указа Президента Российской Федерации от 31.12.2010 г. № 1657 «Об оптимизации численности федеральных государственных гражданских служащих и работников федеральных государственных органов». В связи с этим по состоянию на 01.02.2011 было сокращено 8786 единиц численности государственных гражданских служащих налоговых органов. А за период с 2011 по 2013 гг. было сокращено 34927 сотрудников ФНС России.

Сущность кадровой политики – работа с персоналом, соответствующая концепции развития организации. Кадровая политика имеет свою объективную логику, отражая уровень развития, потребности и возможности организации. Она должна базироваться на научных основах, своего рода философии кадровой политики.

Кадровый потенциал налоговых органов формируется в соответствии с основами конституционного строя Российской Федерации. Гражданам гарантируется равный доступ к государственной службе, а также предусматриваются обязанности государственных служащих признавать, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина, принципы демократизма государственной службы и другие.

Действующая система развития кадрового потенциала налоговых органов призвана обеспечить использование необходимых возможностей для роста благосостояния и консолидации сотрудников налоговых органов.

Законодательство о государственной гражданской службе представляет собой правовую основу кадровой политики налоговых органов как составной части системы государственной службы. Кадровая политика налоговых затрагивает фундаментальные права государственных служащих на подготовку, переподготовку и повышение квалификации, продвижение по службе, на обоснованную оценку компетентности и т.д.

Кадровая политика налоговых органов – это система целей и принципов, и следующих из них подходов, форм, методов и критериев работы с действующим персоналом, а также кадровым резервом государственных служащих и основана на рациональном планировании подготовки и подборе кадров, оптимальном использовании современных образовательных технологий, а также эффективных механизмов стимулирования и мотивации деятельности сотрудников, позволяющих обеспечить их высококвалифицированным персоналом, способным решать задачи повышения качества налогового администрирования.

Основными задачами по реализации кадровой политики в налоговых органах являются:

1. Создание и обеспечение системы рационального планирования кадровых ресурсов с учетом структуры потребности налоговых органов, их эффективного использования и грамотного размещения.

2. Повышение профессионального уровня работников налоговых органов на основе современных образовательных технологий и развития системы непрерывного профессионального образования

3. Правовая и социальная защита персонала налоговых органов.

4. Обеспечение работы кадровых подразделений налоговых органов в соответствии с принципами и требованиями современной теории научного управления человеческими ресурсами.

Реализация поставленных задач обеспечит оптимальный баланс в процессах обновления и сохранения количественного и качественного состава персонала налоговых органов, развитие кадрового потенциала в соответствии с современными потребностями в практической деятельности ФНС России, требованиями законодательства и тенденциями рынка труда.

Формирование кадровой политики в условиях становления инновационной экономики основывается на учете следующих моментов:

- гибкости и адаптивности стратегии формирования и развития кадрового потенциала налоговых органов;
- активном участии персонала в выборе кадровой политики и ее реализации;
- постоянной обновляемости технологий, методов и подходов при формировании кадровой политики.

Гибкость и адаптивность кадровой политики становятся главными факторами эффективности, так как именно креативность и инновационность системы управления персоналом налоговых органов делают нашу страну конкурентоспособной в мировом сообществе. Следовательно, эффективная кадровая политика в условиях становления инновационной экономики обеспечивает сбалансированность спроса и предложения кадрового потенциала и его развитие в быстро меняющихся условиях рынка труда.

Рассмотренные материалы показывают значимость совершенствования деятельности налоговых органов, как части системы государственной службы и, одновременно, многочисленные требования к личностным и профессиональным качествам их персонала, которые должны формироваться в процессе подготовки этих работников.

*Карпов В.А.
студент
Утягин В.Е.
студент*

*Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: Организация, малое предприятия, индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество.

Выделяются различные варианты ведения малого бизнеса, такие как: предприниматель без образования юридического лица, так называемые индивидуальные предприниматели, общество с ограниченной ответственностью, акционерные общества, которые в свою очередь делятся на открытые акционерные общества и закрытые акционерные общества.

Основные отличия индивидуальных предпринимателей от общества с ограниченной ответственностью и акционерного общества это наличие уставного капитала. Если обратиться к законодателю, то в Гражданский Кодекс Российской Федерации нам четко говорит, что уставной капитал общества с ограниченной ответственностью может быть любой, но не менее десяти тысяч рубле, в то время как уставной капитал открытого акционерного общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества, а закрытого общества — не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества.

В связи с этим мы можем выделить явное преимущество регистрации предпринимательства без образования юридического лица, так как на первоначальном этапе нужны минимальные вложения.

Так же стоит отметить, что регистрация в качестве индивидуального предпринимателя гораздо проще, так как затрачивается минимум времени для формирования пакета документов. В то время как регистрация общества с ограниченной ответственностью и акционерного общества занимает гораздо больше времени и сил.

Поэтому если деятельность предприятия не связана с торговлей, так как на индивидуальных предпринимателей действуют определенное ограничения в ассортименте, то лучше всего регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

Но не стоит забывать и некоторых нюансах. В первую очередь несомненным минусом данной организационно-правовой деятельности является то, что индивидуальный предприниматель по долгам предприятия отвечает всем своим имуществом, то есть тут ярко выраженный предпринимательский риск. Это наводит на мысль, что следует все взвесить

и рассчитать, так как если предприятие «прогорит», то по долгам придется отвечать всем имеющимся имуществом, будь то машина или квартира.

В обществе с ограниченной ответственностью и акционерном обществе предпринимательский риск гораздо ниже, так как учредители отвечают, не всем своим имуществом, а только вложенной долей.

Минусом индивидуального предпринимательства можно назвать и то, что индивидуальный предприниматель вне зависимости от того осуществляет он предпринимательскую деятельность или нет обязан платить фиксированные взносы. С обществом с ограниченной ответственностью ситуация гораздо приятнее, если общество не ведет предпринимательскую деятельность и у него на балансе отсутствует имущество то ни каких налогов оно не платит. Но тут действует исключение, если общество применяет ЕНВД, то оно платит налоги до тех пор, пока не подаст соответствующее документы в налоговые органы о прекращении деятельности.

Еще одним немаловажным фактором, на наш взгляд является так называемый «фактор солидарности». Стоит отметить, что многие крупные компании не хотят иметь дело с индивидуальными предпринимателями, так как почему то бытует мнение, будто они менее ответственные, хотя на наш взгляд это скорее стереотип, нежели действительность.

Когда этап регистрации пройден, так же можно выделить плюсы в регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Во – первых, это распределение выручки, индивидуальный предприниматель может использовать выручку как собственные деньги, при этом особо не заморачиваясь отметив только ее вывод в бланке строгой отчетности. В обществе с ограниченной ответственностью и акционерном обществе все сложнее, дивиденды распределяются не чаще чем раз в квартал.

Во – вторых, это бухгалтерский учет. Индивидуальные предприниматели не ведут как таковой бухгалтерский учет все, что им нужно это заполнять книгу доходов и расходов, что нельзя сказать об обществах, они обязаны вести бухгалтерский учет и сдавать бухгалтерскую отчетность.

В – третьих, нужно отметить то, что у индивидуальных предпринимателей штрафы гораздо ниже, чем у обществ, что так же является плюсом.

Подводя итоги, стоит сказать о том, что подходить к организации малого предприятия нужно с умом, проанализировать сегмент рынка, поведение потенциальных конкурентов, и на основе всего этого определиться с организационно-правовой формой будущего предприятия и его организацией, составить четкий бизнес-план для того что бы ни возникло непредвиденных ситуаций.

Так же не стоит забывать, что на современном этапе развития общества, государство разрабатывает многочисленные программы по поддержке малого предпринимательства, начиная от курсов для индивидуальных предпринимателей и заканчивая снижением налогов.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации // КонсультантПлюс. 2014. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171395/ (дата обращения: 23.12.2014).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации // КонсультантПлюс. 2014. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrfl/> (дата обращения: 23.12.2014).
3. Информационный портал // Малое предпринимательство. 2014. URL: <http://xn----7sbbiebcza1aicinkmhcrd3aud2w.xn--p1ai/analitika/blog> (дата обращения: 23.12.2014).
4. Информационный портал // Малый и средний бизнес Томской области. 2014. URL: <http://mb.tomsk.ru/malj-biznes-tomskoj-oblasti/obshchie-svedeniya-o-malomi-srednem-biznese-tomskoj-oblasti/> (дата обращения: 23.12.2014).

Катанаяева Л.А., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В статье изложены теоретические и практические аспекты бухгалтерского учета расходов по оплате труда. На основе анализа действующих законодательных и нормативных документов, а также проекта по учету вознаграждений работникам, определены основные вопросы, требующие урегулирования и приведения в соответствие с международными стандартами. Определены основные принципы и способы расчета оценочных обязательств по оплате отпускных.

Ключевые слова: расходы по оплате труда, долгосрочные и краткосрочные вознаграждения, учет вознаграждений работникам, оплата отпускных, расчет оценочных обязательств.

Расходы на трудовые ресурсы являются важнейшим элементом расходов организации. В этом качестве оплата труда оказывает существенное влияние на размер и динамику финансовых результатов и в целом на финансовое состояние организации. Доля расходов по оплате труда в себестоимости продукции и услуг имеет тенденцию к росту, так как внедрение современных технологий требует привлечения высококвалифицированных работников, претендующих на более высокую оплату труда. При учете расходов по оплате труда возникает много проблем, связанных с теоретическими и практическими вопросами, которые в

настоящее время не урегулированы, а также требуют приведения в соответствие с международными стандартами.

В современных законах и иных нормативных актах Российской Федерации отсутствует однозначное определение понятия «вознаграждение работникам», а также термина - «оплата труда». Согласно МСФО вознаграждения работникам - это все формы вознаграждений и выплат, осуществляемых компанией работникам за оказанные ими услуги, выполненные работы [1].

В экономической трактовке под оплатой труда работникам понимают вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы [4].

Некоторые российские исследователи дают определение вознаграждения во взаимосвязи с заработной платой. Другие считают, что вознаграждение персонала также связано с трудовой деятельностью, как и заработная плата, но отличается от нее количественными, качественными и временными параметрами [5].

Таким образом, в российских стандартах возникает неопределенность в терминологии, что приводит к искажению реально складывающихся отношений между работником, работодателем и государством, а также данными бухгалтерского учета и отчетности.

Другим нерешенным вопросом в настоящее время является отсутствие в российских стандартах отдельного положения по бухгалтерскому учету, раскрывающего требования к учету информации о расходах по оплате труда, порядке их признания и отражения в отчетности, и приводит к тому, что остаются неурегулированными такие вопросы, как [3]:

- оценка, признание и классификация расходов по оплате труда;
- разделение вознаграждений работников на долгосрочные и краткосрочные;
- порядок формирования и особенности признания оценочных обязательств;
- порядок отнесения к расходам по оплате труда и признания страховых взносов по договорам обязательного страхования;
- порядок отнесения к расходам по оплате труда и признания иных выплат и начислений (например, оплата личного страхования работников, медицинские услуги и т.п.);
- включение в состав расходов по оплате труда неденежных вознаграждений, а также вознаграждений, выплачиваемых в отношении третьих лиц.

В целях сближения бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности ведется работа по совершенствованию нормативной базы в части учета выплат по оплате труда и порядка их признания. Разработан и довольно долго обсуждается проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам», за основу которого взят МСФО (IAS) 19

«Вознаграждения работникам». Проект решает вопрос с классификацией затрат для отнесения к расходам и порядок их признания.

Согласно проекту к вознаграждениям работников относятся все виды затрат, непосредственно связанных с выполнением сотрудниками трудовых функций, независимо от формы выплаты, в том числе страховые взносы в государственные внебюджетные фонды. В проекте дан перечень затрат, которые не относятся к вознаграждениям работников. Особое внимание в проекте ПБУ уделено порядку учета и представления отчетности по долгосрочным вознаграждениями работникам, предполагающему дисконтирование обязательств [3].

К нерешенным вопросам также относится отсутствие конкретных правил признания краткосрочных обязательств по выплатам работникам. В международном аналоге (IAS 19) указано, что при оказании работником услуг в течение отчетного периода, организация должна признать обязательство в виде недисконтированной величины краткосрочных вознаграждений за вычетом выплаченных работнику сумм.

Проект определяет три условия признания обязательств по вознаграждениям работника, одним из них является условие о том, что у организации «имеется уверенность в том, что в результате выполнения работником трудовых функций произойдет уменьшение экономических выгод» [3]. Данное условие может вызвать разночтения, так как уменьшение экономических выгод происходит в связи с выплатой вознаграждения, а не в результате выполнения работником трудовых функций. В IAS 19 подобное условие не предусмотрено.

Использование ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» и правил учета вознаграждений по оплате отпусков (проект ПБУ) дают возможность отобразить наиболее достоверную оценку предстоящих расходов организации на каждую отчетную дату [2].

Однако в настоящее время отсутствует утвержденная методика расчета оценочных обязательств по оплате отпускных, что на практике приводит к необходимости ее самостоятельной разработки и закреплении в учетной политике. При этом следует учитывать, что балансовая величина обязательства должна отражать наиболее вероятную величину платежей, а методика расчета - фактически сложившиеся в организации подходы к их определению. Для расчета необходимо использовать следующую информацию: среднедневной заработок работника, количество дней неиспользованного работником отпуска на каждую отчетную дату; общую сумму страховых взносов с начисленных расходов.

В научных статьях предлагаются и в практической деятельности используются несколько способов расчета оценочных обязательств по оплате отпускных: расчет в целом по предприятию; расчет на основе данных прошлых периодов; расчет по каждому работнику.

Каждый из способов имеет свои преимущества и недостатки, но в любом случае, выбранный способ формирования оценочного обязательства на оплату отпускных должен соответствовать основной цели создания оценочного обязательства – предоставлять пользователям достоверную информации по уже существующим обязательствам организации перед работниками на отчетную дату.

Приведенные проблемы не являются единственными, но представляются наиболее существенными, осложняют ведение бухгалтерского учета выплат по оплате труда и их признание в качестве расходов. Таким образом, использование положений проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам» способствует снижению и равномерности формирования реальных расходов по оплате труда, а также сближению российского и международного учета.

Использованные источники:

1. МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам», введен в действие для применения на территории РФ приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н с изменениями и дополнениями от 18 июля 2012 г.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010), утверждено МФ РФ от 13.12.2010 № 167н (ред. от 27.04.2012)
3. Проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам».
4. Азрилиян А., Азрилиян О., Калашникова Е., Квардакова О. Экономический словарь. - М.: Институт новой экономики, 2009. – 1152 с.
5. Ендовицкий Д. А. Вознаграждение персонала: регулирование, учет и отчетность, экономический анализ [Текст]: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, Л.А. Вострикова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 303 с.

Катусов Д. Н., к.т.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова

Россия, г. Саратов

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА 2013–2020 ГОДЫ

Аннотация: Приведены характеристика и анализ аграрно-технологических проблем, являющихся сдерживающим фактором на пути эффективной реализации Государственной программы развития сельского хозяйства России и обозначены пути их решения.

Ключевые слова: продовольственная безопасность; земледелие; плодородие; потери зерна; обеззараживание зерна.

Согласно Государственной программы развития сельского хозяйства России на 2013-2020 годы, основными целями её реализации является обеспечение продовольственной независимости России в параметрах,

заданных Доктриной продовольственной безопасности РФ; повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса; воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, экологизация производства, устойчивое развитие сельских территорий.

Продовольственная безопасность Российской Федерации в современных условиях является одним из главнейших направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – повышения качества жизни россиян путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения.

Продовольственная безопасность является одной из главных целей аграрной и экономической политики любого современного государства, так как вполне очевидно, что относительно других видов безопасности, входящих в состав экономической (информационная, внешнеэкономическая, производственная и др.), продовольственная безопасность является первоосновой.

Одной из основных задач обеспечения продовольственной безопасности является устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости страны.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности РФ, первое место среди основных продуктов питания отводится зерну, минимальный безопасный уровень собственного производства которого должен составлять не менее 95 % от потребностей.

Следуя этой Доктрине, в Государственную программу развития сельского хозяйства России было заложено повышение объемов производства зерна к 2020 году до 115 млн. т. Однако в настоящее время одной из ключевых, наиболее острых проблем сельского хозяйства, сдерживающих реализацию данной программы, является крайне низкое плодородие почв, как результат длительного, зачастую, неконтролируемого антропогенного воздействия на них.

Начиная с 60-х годов прошлого столетия, земледелие развивалось, в основном, за счет непрерывного наращивания химизации. Огромные, зачастую неконтролируемые дозы минеральных удобрений и ядохимикатов в растениеводстве, позволившие на начальном этапе значительно повысить урожайность сельскохозяйственных культур, долгое время не изучались как антропогенный фактор воздействия на природу. Однако давно известно, что любые антропогенные воздействия на экосистемы, включая и агроэкосистемы, неизбежно приводят к нарушению естественного

биологического круговорота веществ в природе и иногда такие нарушения могут стать необратимыми.

Результаты непродуманного вмешательства в естественные процессы круговорота веществ уже известны: деградированная и разрушенная структура почвы, мёртвые и зараженные в достаточно высоких концентрациях нитратами, ядохимикатами и другими веществами поля, непригодная для питания продукция.

Человечеством за всю историю его существования было освоено и заброшено в результате деградации 2 млрд. га. плодородных земель – это больше площади ныне обрабатываемых полей и пастбищ, которая составляет около 1,5 млрд. га, и за последние 50 лет скорость потери таких почв увеличилась примерно в 30 раз по сравнению со средней исторической [1, 6]. По данным экологической оценки, по России в целом потери гумуса в настоящее время составляют более 84 млн. т в год, и 88% пахотных земель имеют содержание гумуса ниже оптимального. Пахотных земель, полностью соответствующих международным стандартам, в России осталось около 8% [2-6]. Ежегодная потеря гумуса, главного элемента плодородия почвы с 1 га пашни только по Саратовской области составляет, по оценкам экологов, 400-700 кг [1,6].

Одним из вариантов возрождения гибнущих почв долгое время считалось интенсивное внесение традиционных органических удобрений – навоза, помета, и т.п. Однако использование их в исходном виде имеет множество недостатков: наличие патогенных микроорганизмов, засорённость семенами сорных растений, и т.д., совокупность которых порой приводит к отрицательному эффекту от их применения. К тому же только для бездефицитного поддержания баланса гумуса в почве ежегодно необходимо вносить не менее 15 т/га органических удобрений [1, 2]. В связи с вышесказанным, и учитывая оставшееся после кризиса минимальное поголовье скота, говорить об эффективном использовании традиционных органических удобрений для реанимации гибнущих почв бесперспективно. Для решения этой проблемы необходимо пересмотреть базовые основы аграрной политики, учитывая имеющийся мировой опыт, который свидетельствует, что проблема биологизации земледелия всё-таки может быть решена. Одним из наиболее перспективных вариантов её решения является использование метода промышленного вермикомпостирования и применение вермикомпоста (биогумуса) – продукта жизнедеятельности дождевых червей [1-6]. Еще в 1881г. Ч. Дарвин писал, что «вся земля, образующая растительный слой, неоднократно прошла через кишечник дождевого червя и только после этого приобрела свое главное свойство – плодородие». Использование метода промышленного вермикомпостирования позволяет:

-наладить безотходную технологию сельскохозяйственного производства, утилизируя органические отходы различного происхождения:

животноводства, растениеводства, перерабатывающей, и других отраслей промышленного производства, твёрдые бытовые отходы, осадки сточных вод и многие другие;

-получать полноценный животный белок (из червей), содержащий незаменимые аминокислоты для кормления птицы, рыбы, скота, использования на фармакологические, косметические и аналогичные цели.

-получать полноценное комплексное удобрение длительного действия, содержащее огромное количество полезных микроорганизмов, энзимов и коконов червей для ведения биодинамического сельского хозяйства, получения экологически чистой продукции, реанимации стерильных почв и воспроизводства их структуры и плодородия, свободное от патогенных микроорганизмов, по эффективности в 8-10 раз превосходящее другие виды органических удобрений [1-6].

Эффективность вермикомпостирования во многом определяется выбором рациональной технологической схемы вермипроизводства, наиболее полно отвечающей поставленным целям и задачам и грамотным техническим оснащением производства.

Однако из-за полного отсутствия специализированных промышленных средств механизации столь ценное производство не получило в нашей стране должного распространения, в связи с чем вермикомпост по-прежнему остаётся дефицитным и дорогостоящим, зачастую не отвечающим по качеству требованиям международных и отечественных стандартов.

В результате детального анализа данной проблемы коллективом авторов – сотрудников СГАУ им. Н.И. Вавилова была разработана линия для приготовления субстрата при производстве биогумуса (пат. №2130243) [7], позволяющая полностью механизировать процесс подготовки субстрата при производстве вермикомпоста, отвечающего требованиям отечественных и международных стандартов, поднять вермипроизводство на новый, более высокий технический уровень и привлечь к нему заинтересованных товаропроизводителей.

При правильной организации производственного процесса вермикультивирование является очень прибыльным занятием. Так, при площади верми-фермы всего лишь в 50 м² можно получить в год 12-15 тонн вермикомпоста, что принесет выручку в размере 120...300 тысяч рублей при рентабельности производства 150-170% [8]. Использование же продуктов вермикомпостирования в растениеводстве позволит сельхозпроизводителям реанимировать стерильные почвы, воспроизвести их плодородие и получать высокие урожаи экологически чистой продукции[1-6, 8].

Второй основной проблемой, с которой сталкиваются сельхозпроизводители, является проблема сохранности выращенного урожая.

Природа потерь зерновых продуктов в массе при хранении хорошо изучена и лишь некоторые виды потерь являются неизбежными, например,

естественные биологические потери за счет дыхания, однако такие виды потерь при правильно организованном хранении зерна составляют всего 0,04-0,12%, другие же потери происходят в результате неправильной обработки и хранения и не могут быть оправданы. Количество таких потерь напрямую зависит от правильной организации послеуборочной обработки и хранения зерна, и, по данным ФАО (Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН) для менее развитых стран составляет до 30-50 процентов. По оценкам отечественных ученых, биологические потери зерна в России составляют до 20-25 % биологического урожая. Кроме того, необходимо учитывать, что такая отрасль экономики, как сельское хозяйство, сильно подвержена влиянию климатических условий, и за высокоурожайным годом могут последовать низкоурожайные. В соответствии с этим, проблема сохранности зерна приобретает первостепенное значение.

Основную биологическую опасность для зерна представляют патогенные микроорганизмы - бактерии, плесневые грибы, в результате жизнедеятельности которых происходит насыщение зерна токсинами, делающими такое зерно непригодным для производства продуктов питания и кормов и негативно влияющими на безопасность труда и здоровье рабочих, связанных с переработкой и хранением зерна. Поэтому, при хранении и переработке зерна в первую очередь необходимо предусмотреть мероприятия, препятствующие росту и размножению микроорганизмов, и накоплению токсинов.

В сфере науки о хранении и переработке зерна известно много разнообразных способов обеззараживания зерна.

Обеззараживание зерна производится с использованием физико-механических и химических методов. Химические методы обеззараживания, такие, как дератизация и дезинсекция, являются крайне опасными и проводятся только специализированными организациями, которые имеют лицензию на соответствующие виды работ.

Из физико-механических методов наиболее распространёнными в настоящее время являются тепловая сверхвысокочастотная (СВЧ, микроволновая) и инфракрасная обработка, однако при тепловой обработке нарушается целостность зерна и данные методы приемлемы лишь непосредственно перед переработкой зерна на корм или муку. Кроме прочего, данные методы являются крайне энергоёмкими. К тепловым также относится способ охлаждения или вымораживания зерна, с целью продления сроков хранения. Однако осуществление данного способа в естественных условиях редко представляется возможным ввиду нестабильных климатических условий, а искусственное охлаждение больших объемов зерновых масс при хранении крайне энергозатратно и сложно осуществимо. Обработка зерна ультрафиолетовыми лучами производится как перед закладкой на хранение, так и при предпосевной обработке, в результате

активируются стимулирующие вещества в составе зерна, которые увеличивают резистентность зерна и пагубно воздействуют на различных вредителей, но этот метод недостаточно эффективен при послеуборочной обработке, так как большинство патогенных микроорганизмов малочувствительны к УФ-лучам. Существует метод обработки зерна гамма излучением с целью уничтожения вредоносных микроорганизмов, однако радиоактивное облучение живых семян может вызывать сложные и мало изученные процессы, опасные для потребителей.

К методам электрофизической обработки относится озонирование и обработка электростатическим полем высокого напряжения. Озонирование является хорошим способом содержать хранилища в очищенном состоянии и позволяет избавиться от микрофлоры, содержащейся в воздухе и значительно сократить содержание пыли. При обработке в электростатическом поле высокого напряжения разрушаются клеточные структуры патогенных микроорганизмов, что приводит к их гибели [8-10].

Электростатическое поле высокого напряжения подавляет рост общего количества мезофильных аэробных и факультативно анаэробных микроорганизмов и губительно действует на санитарно-показательные микроорганизмы, рода *Enterococcus*. После обработки сырья в электростатическом поле напряженностью $E=3.6 \cdot 10^5 - 3.9 \cdot 10^5$ В/м при температуре $t=15-17^\circ\text{C}$ в течение часа уничтожаются все патогенные микроорганизмы [9, 10].

Обработка в электростатическом поле также обладает хорошими стимулирующими свойствами для зерна и является наиболее экономичной с точки зрения затрат энергетических ресурсов [8].

Решение вышеперечисленных проблем является одним из множества шагов на пути реализации Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы, устойчивого развития отечественного производства продовольствия и сырья, достаточного для обеспечения продовольственной независимости страны и стабильного социального развития общества.

Использованные источники:

1. Катусов, Д.Н. Совершенствование технологии и оборудования производства биоудобрений (монография) / Д.Н. Катусов / LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH Saarbrücken, Germany, 2012. – 180 с.
2. Катусов, Д.Н. Совершенствование технологического процесса сепарации ферментированных органических удобрений при вермикюльтивировании с разработкой и обоснованием параметров сепарирующего устройства [Текст] / Д.Н. Катусов // дис. ... канд. техн. наук. – Саратов, 2004, 202с.
3. Катусов, Д.Н. Инновационные подходы к возрождению почв и повышению урожайности сельскохозяйственных культур / Катусов Д.Н. // Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики:

Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. / Под ред. Н.И. Кузнецова. – Саратов: «КУБиК». – 2011. – С. 49 – 52.

4. Катусов, Д.Н. Вермикомпостирование – альтернативный путь решения ряда современных агроэкономических проблем / Д.Н. Катусов // Вавиловские чтения – 2010: Материалы Международной научно-практической конференции в 3 томах. – Саратов: Издательство «КУБИК», 2010. – Т.2. С. 156-157.

5. Катусов, Д.Н. Повышение качественных показателей биогумуса за счет использования новых изобретений / Д.Н. Катусов // Современные тенденции формирования и развития агропромышленного рынка: Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 10-летию факультета агропромышленного рынка и кафедры «Коммерция в АПК». – Саратов: ИЦ «НАУКА», 2010. – С.198-200.

6. Катусов, Д.Н. Вермикомпостирование как способ решения ряда современных экологических проблем / Д.Н. Катусов // Вавиловские чтения – 2007: Материалы международной конференции, посвященной 120-й годовщине со дня рождения Н.И. Вавилова – Саратов: Научная книга, 2007. – С.307 – 308.

7. Пат. №2130243 Российская Федерация МПК⁷ 6 А 01 С 3/02, С 05 F 3/06. Линия для приготовления субстрата [Текст] / Спевак В.Я., Катусов Д.Н., Куделин В.В., Скотников Д.А. / № 97109555/13; заявл. 05.06.97; опубл. 20.05.99 Бюл. № 14. - 12 с.: ил.

8. Катусов, Д.Н. Некоторые аспекты продовольственной безопасности России / Д.Н. Катусов // Наука и образование XXI века: сборник статей международной научно-практической конференции (15 ноября 2014 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1./ - Уфа: Аэтерна, 2014. – с. 124-127.

9. Шатов, А.А. Обработка зерновых культур в электростатическом поле с целью увеличения сроков хранения / А.А. Шатов, Д.Н. Катусов // Безопасность и качество товаров: Материалы VIII Международной научно-практической конференции. / Под ред. С.А. Богатырева – Саратов, ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2014. – С. 108-111.

10. Катусов, Д.Н. Перспективы использования электростатического поля при производстве продуктов питания / Д.Н. Катусов, Э.А. Алимова // Современные проблемы техники и технологии пищевых производств: материалы XV международной научно-практической конференции / сост.: В.П. Тарасов, А.А. Глебов, Д.С. Коркин; Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. – Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2014. – С. 64-67.

Кафидов М.В.
студент 5-го курса
Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ

Россия, г. Ульяновск

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В статье раскрывается роль иностранных инвестиций в экономике России, сформулировано определение инвестиций, сформулированы основные направления инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: иностранная инвестиция, иностранные инвесторы, оценка, инвестиционная деятельность.

Регулирование иностранных инвестиций осуществляется рядом нормативных актов, центральное место среди них занимает закон Об иностранных инвестициях в РФ от 09.07.1999г. №160-ФЗ. Закон определяет правовые и экономические основы привлечения и эффективного использования в экономике РФ иностранных инвестиций. Он направлен на обеспечение стабильности условий деятельности иностранных инвесторов и соблюдение соответствия правового режима зарубежных инвестиций нормам международного права и международной практики инвестиционного сотрудничества. Закон не распространяется на отношения, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и иные кредитные организации, а также в страховые организации. Закон также не регулирует отношения, связанные с вложением иностранного капитала в некоммерческие организации.

Субъекты и объекты иностранных инвестиций. Согласно закону, иностранная инвестиция – 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, иного имущества, имущественных и неимущественных прав, а также услуг и информации.

Прямая иностранная инвестиция – приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли, долей в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории РФ; осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей

Иностранными инвесторами могут быть:

- иностранное юридическое лицо, правоспособность которого определяется в соответствии с законодательством государства, в котором оно учреждено, и которое вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории РФ;
- иностранная организация, не являющаяся юридическим лицом;
- правоспособный иностранный гражданин;
- постоянно проживающее за границей и правоспособное лицо без гражданства;
- международная организация, которая вправе в соответствии с международным договором осуществлять инвестиции на территории РФ;

Объекты инвестиционной деятельности. Иностранные инвестиции могут вкладываться в:

- ценные бумаги;
- имущественные права;
- вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях;
- права на интеллектуальные ценности;
- научно-техническую продукцию;
- целевые денежные вклады.

Иностранные инвестиции играют важную роль в развитии экономики любой страны, включая Россию. Привлечение иностранных инвестиций является объективной необходимостью.

Иностранные инвестиции оказывают значительное воздействие на состояние государственных финансов. Это воздействие может быть как прямым, так и косвенным. На основе анализа тенденций развития международных экономических процессов можно сказать, что непосредственное воздействие иностранных инвестиций на государственные финансы путем внешних заимствований постепенно снижается. В то же время, особое значение приобретает механизм косвенного воздействия, который осуществляется путем инвестирования реального сектора экономики и последующего перелива капитала.

Приток иностранного капитала в Россию значительно сократился в связи с кризисом 2008 г. На сегодняшний день иностранные инвестиции в России являются одним из главных источников финансирования бюджетного дефицита (кредиты иностранных государств и международных организаций, облигационные займы). С другой стороны, иностранный капитал пока не стал фактором экономического роста даже в тех отраслях и регионах, где его объемы наиболее велики. Это объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом в стране, наличием большого количества инвестиционных рисков (правовых, инфляционных, криминальных и др.). То есть, чтобы способствовать увеличению государственных доходов за счет перелива капитала, Правительству

необходимо выработать четкий механизм инвестиционной политики, а также предпринять определенные шаги для улучшения инвестиционного климата. Анализируя возможные варианты инвестиционной политики, можно выделить первостепенные мероприятия, которые должны быть осуществлены. Это систематизация законодательной базы, касающейся иностранных инвестиций, определенные меры по борьбе с коррупцией, предоставление налоговых льгот иностранным инвесторам.

Правительством РФ были сформулированы основные направлениями федеральной инвестиционной политики в области привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику России:

1)совершенствование нормативно-правовой базы для деятельности иностранных инвесторов с учётом стратегических интересов РФ;

2)стимулирование благоприятной для России отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций;

3)активное участие в международном регулировании прямых иностранных инвестиций;

Использованные источники:

1."Большой экономический словарь". М., "Правовая культура", 2010 г
Самуэльсон. "Экономика", 1 т., М., 2011 г.

2.С. Фишер. "Экономика", М., 2007 г.

3.С. Глазьев. "Стабилизация и экономический рост" М., Ж. "Вопросы экономики", №1,2007 г.

4.Е. Кондратенко. "Инвестиционные ресурсы - проблемы аккумуляции" М., Ж. "Экономист", №7, 2007 г.

5.А. Мартынов. "Активизация инвестиционной политики" М., Ж. "Экономист", №9, 2010 г.

6.Иностранные инвестиции в России: современное состояние и перспективы/Под редакцией И.П. Фаминского - М: Международные отношения - 2008.

Кафидов М.В.

студент 5-го курса

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

УлГТУ

Россия, г.Ульяновск

КОНЦЕПЦИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА И МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье раскрывается концепция банковского маркетинга и маркетинговая деятельность, описываются различные направления деятельности банка.

Ключевые слова: банковский маркетинг, концепция маркетинга, маркетинговая деятельность.

Концепция маркетинга впервые была сформулирована фирмой "Дженерал электрик" в конце 50-х годов как интегрированная, ориентированная на потребителя и прибыль философия бизнеса. В основе концепции маркетинга лежат три принципа:

- ориентация на потребителя;
- прибыль как основа деятельности любой фирмы;
- координация усилий всех служб и подразделений организаций с точки зрения поставленных целей.

Фирмы, ориентирующаяся на концепцию маркетинга, вводят в структуру управления должность вице-президента или директора по маркетингу, который зачастую является первым лицом после президента и отвечает за разработку стратегии развития организации.

В 80-е годы на Западе возникло понятие стратегического маркетинга, которое продолжило эволюцию маркетинга.

Стратегическая концепция маркетинга означает смещение акцента с потребителя (клиента) или продукта (услуги) на внешнее окружение фирмы. Всестороннее знание потребителей становится недостаточным. Чтобы достичь успеха, маркетолог должен знать потребителя в контексте, который включает конкуренцию, правительственную политику и регулирование, более широкие экономические, политические и социальные факторы макросреды, которые и определяют эволюцию рынка и маркетинга.

Обострение конкуренции приводит к тому, что все большее значение в банковской деятельности имеет определение наилучшей маркетинговой стратегии, позволяющей направлять ресурсы в те сегменты рынка финансовых услуг, которые в настоящее время приносят максимальную прибыль.

Сбор информации, анализ и прогноз каждого из элементов системы маркетинга в банке, выявление его конкурентных преимуществ должны найти свое отражение в стратегии управления маркетинговой деятельностью. Стратегия показывает, как достигнуть поставленных целей, она определяет, где, когда и как банк будет предоставлять услуги клиентам.

Следует различать концепцию банковского маркетинга и маркетинговую деятельность.

Концепция банковского маркетинга характеризует цель деятельности банка на финансовом рынке.

Правильная формулировка конкретных целей банка имеет чрезвычайно важное значение, поскольку она придает действиям банка на рынке четкую направленность и делает все принимаемые оперативные решения по различным вопросам последовательными и более эффективными. Формулировка целей банка важна также с позиций разъяснения служащим, акционерам и клиентам основных предназначений и направлений деятельности банка.

Обычно у банка имеется несколько целей, которые он хочет достичь. Некоторые цели могут быть выражены количественно, например, получение определенного дохода на одну акцию или прибыли на сумму активов. Другие могут иметь описательную формулировку, например, освоить и внедрить новую услугу. Для устойчивых, давно работающих на рынке банков, цели могут быть определены заранее. Для банков, не определивших окончательно своего места на рынке, цели формулируются исходя из их внутренней и внешней оценки, с учетом реальных возможностей банка и тех проблем (рисков), с которыми он сталкивается на рынке. В последнем случае определение целей рассматривается как циклический процесс: исходя из анализа имеющихся ресурсов и потенциальных возможностей банка. По результатам анализа формируются цели, которые и реализуются в практической работе. Именно такой подход наиболее соответствует той реальной быстроменяющейся экономической ситуации, в которой сейчас находятся коммерческие банки.

У покупателей банковских продуктов разные интересы, потребности, возможности, денежные ресурсы и разная степень риска. Поэтому у них разный спрос на данные продукты. Это означает, что банк, предлагающий свой продукт, должен четко знать, на какую группу покупателей этот продукт рассчитан и сколько может быть потенциальных покупателей этого продукта. Отсюда возможны различные направления деятельности банка:

- ориентация на массовый, стабильный спрос, что предполагает относительно низкие цены (курсы, процентные ставки) на продукт, ограниченные услуги по обслуживанию клиентов и большой охват мелких покупателей;

- ориентация на нестабильный спрос, т. е. на отдельные группы покупателей, что предполагает относительно высокие цены (курсы, процентные ставки) на продукт, более широкий круг услуг по обслуживанию и меньший охват покупателей;

- продажа освоенных услуг своим постоянным клиентам;
- продажа освоенных услуг на старом рынке новым клиентам;
- продажа освоенных услуг на новом рынке (стратегия развития);
- продажа новых услуг на старом рынке;
- продажа новых услуг на новом рынке (стратегия диверсификации), являющаяся самой рискованной.

Таким образом, устанавливая цены (курсы, процентные ставки), их необходимо ориентировать не на среднего покупателя, а на определенные типовые группы и рынки сбыта. Типологию потребления банковского продукта следует рассматривать как основу повышения эффективности коммерческой деятельности банка. Типология — начало маркетинговой деятельности.

Маркетинговая деятельность - это комплекс действий по разработке типологии потребления, по изучению спроса, по планированию

производства банковского продукта и организации работы по его реализации.

Маркетинговая деятельность начинается с разработки четкой схемы классификации спроса на банковские продукты. Под классификацией спроса понимается распределение спроса на отдельные группы по определенным признакам для достижения поставленной цели.

Спрос на банковские продукты можно классифицировать по психофизиологической реакции покупателей. По этому признаку различают: фиксированный спрос, альтернативный спрос, импульсный спрос.

Фиксированный спрос - устойчивый спрос на отдельные виды банковских продуктов, постоянно предоставляемых банком. К ним относятся срочные депозиты физических лиц.

Альтернативный спрос - спрос по выбору, когда вкладчик после анализа своих финансовых возможностей, степени доходности, выгодности, риска принимает решение о вложении капитала в банковский продукт. В основном это спрос на такие финансовые активы, как валютные депозиты и трасты, депозитные вклады и др.

Импульсный спрос - неожиданный спрос, когда покупатель, уже сделавший свой выбор под влиянием советов других покупателей, знакомых, рекламы или иных факторов, меняет свое решение. К нему относится главным образом спрос на ценные бумаги, по которым обещают высокие дивиденды (проценты).

Спрос на банковские продукты можно классифицировать по степени удовлетворения потребностей покупателей. По этому признаку выделяют:

- реализованный спрос (спрос удовлетворен, когда услуга или банковский продукт предъявлены покупателю);
- неудовлетворенный спрос - спрос на банковские продукты, отсутствующие в продаже или существующие, но по объему предложения отстающие от запросов покупателей;
- формирующийся спрос, т. е. нечетко выраженный спрос.

Спрос, формирующийся у покупателей, это, как правило, спрос на банковские инновации, т. е. на новые банковские продукты и операции.

С помощью проведенных исследований состояния финансового рынка и с учетом потребностей покупателей перспективы превращаются в возможность реализации конкретного вида банковского продукта. После этого составляется план банковского маркетинга, на основе которого составляется план организационных действий, а именно планируются жизненный цикл банковских инноваций и рекламные мероприятия.

Таким образом реклама представляет собой одну из разновидностей социальной информации, т. е. связи между людьми. Эта информация несет в себе активный элемент новизны. Реклама воздействует на человеческое сознание, значит ее методы должны быть психологически обоснованы. Текст рекламы должен быть ярким, лаконичным и броским.

Реклама базируется на определенных принципах: правдивости (доверности), конкретности (простой и убедительный язык, обеспечивающий доходчивость рекламы), целенаправленности, плановости.

Разрабатывая план рекламных мероприятий, необходимо учитывать следующие требования:

- реклама должна быть систематической, чтобы охватить большое количество людей и хозяйствующих субъектов и должна быть интересной;
- при открытии новых банков и их филиалов следует применять все формы рекламы (радио, печать, плакаты и др.).

Использованные источники:

- 1.Титова Н.Е., Кожаев Ю.П. Маркетинг: Учеб. Пособие для студ. Высш. Учеб. Заведений. - М.: Гуманит. Издат. Центр ВЛАДОС, 2010. - 352 с.
- 2.Титова Н.Е., Кожаев Ю.П. Деньги, кредит, банки: Учеб. Пособие для студ. Высш. Учеб. Заведений. - М.: Гуманит. Издат. Центр ВЛАДОС, 2012. - 368 с.
- 3.Уткин Э.А. Банковский маркетинг / Учеб. Пособие - М.: ИНФРА-М, Метаинформ, 2011. - 304 с.
- 4.Банковское дело / Под редакцией Г.Н. Белоглазовой и Л.П. Кроливецкой. - СПб.: Питер, 2010. - 384 с.: ил. - (Серия «Учебники для вузов»).

Кашин Д.В.

студент

Илюхин С.В.

студент

НИУ ВШЭ – Пермь

Россия, г. Пермь

ПРИВАТИЗАЦИЯ «ПЕРМСКОГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА ИМ. В.И. ЛЕНИНА»

В XXI веке невозможно представить экономику, которая могла бы развиваться и прогрессировать без конкуренции. Однако, одним из важнейших условий конкуренции является частная собственность в виде заводов, фабрик, предприятий и фирм. Очевидно, что если все производство товаров и услуг находится в руках государства, то на рынке существует лишь один производитель, иными словами, в экономике страны присутствует монополия. Основы экономической теории гласят, что монополия способствует завышению цен, ухудшению качества товаров и услуг, а также технологическому застою. Таким образом, для того, чтобы экономика страны развивалась, нужно избавиться от монополии в лице государства. Именно к такому выводу пришли власти Российской Федерации после распада СССР в 90-х годах XX века.

Распад СССР знаменовал переход от плановой экономики к рыночной, а значит переход от государственной собственности к частной. Такой процесс перехода и называется приватизацией. Стоит отметить, что приватизация в России имеет свои особенности. Одной из главных

сложностей являлась нестабильная экономическая и политическая ситуация в стране в конце XX века. В Российской Федерации происходила не просто смена верхушки власти, а смена идеологии, смена целей и взглядов на будущее страны. Теперь люди должны были стремиться не к социализму, к которому страна шла в течение нескольких десятилетий и который являлся гарантом светлого будущего, а к капитализму, то есть полной противоположности.

Более того, приватизация затрагивает проблему эффективность-справедливость. Социализм априори «уравнивает» всех. Следовательно, если все получают одинаково, то зачем стараться и развиваться. В таком случае страдает эффективность, а значит экономика находится в застое. Теперь же, при капиталистическом строе, каждый получит по «своим возможностям», но не каждый по «своим потребностям». Очевидно, что более слабый в такой ситуации проиграет, что становится не справедливым, но одновременно эффективным, так как есть мотивация и стимулы к развитию.

Рассмотрим путь, которым пошло Правительство Российской Федерации для того, чтобы достичь цели в виде рыночной экономики, на примере ОАО «Мотовилихинские заводы», которые находятся в Пермском крае. Немаловажной в данном аспекте является история развития и становления заводов, так как их статус, репутация и опыт оказывали значительное влияние на процесс приватизации.

История «Мотовилихинских заводов» берет свое начало в первой половине XVIII века, а точнее в 1736 году, когда по предписанию Анны Иоанновны Василий Татищев основал Мотовилихинский медеплавильный завод [7]. Предприятие занималось обработкой меди и производством оборонной продукции, которая по качеству не уступала лучшим мировым образцам. К 1871 году предприятие объединилось в «Пермские пушечные заводы». Продукция «ППЗ» стремительными темпами распространялась по всей Российской Империи. Более того, «Пермские пушечные заводы» были известны своим 50-тонным молотом, первой мартеновской печью и электросваркой, которая была изобретена начальником заводов в 1893 году, Николаем Славяновым. Таким образом, можно сделать вывод, что «Мотовилихинские заводы» изначально являлись перспективным и уважаемым предприятием, что несомненно позволило ему сформировать некий резервный капитал [2].

Параллельно с производством военной продукции во время Первой и Второй мировых войн «МЗ» осваивают производство продукции для цветной металлургии, дорожного строительства, нефтяной и угольной промышленности. В послевоенное время предприятие наращивает производство мирной продукции и продолжает развиваться и расти. К 90-м годам XX века предприятие «МЗ» стало флагманом Пермской промышленности, без которого уже нельзя было представить ни город, ни край.

Правительством РФ в 1991 году было форматизировано решение о форсированной приватизации государственных предприятий. Решение было подкреплено указом Президента № 341 от 29/12/1991, утвердившим «Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992 год» [4].

Приватизация «Мотовилихинских заводов» началась с распоряжения Правительства РФ от 05.12.1992 № 2258-р «О приватизации "Пермского машиностроительного завода имени В.И. Ленина». Документ предполагал закрепить 20 процентов акций предприятия в федеральной собственности сроком на три года. Госкомимуществу России, в соответствии с распоряжением, предоставлялось провести приватизацию на основе действующего законодательства, предусмотрев при эмиссии акций создаваемого акционерного общества выпуск "Золотой акции".

Итак, 11 декабря 1992 года было образовано ОАО «Специального машиностроения и металлургии «Мотовилихинские заводы» в результате приватизации «Пермского машиностроительного завода им. В.И. Ленина». В связи с преобразованием государственного предприятия в акционерном обществе была проведена эмиссия 568824 обыкновенных акции с номиналом в 1000 рублей [5]. Эмиссия была зарегистрирована 31 декабря 1992 года. В последствии были проведены дополнительные эмиссии акций в 1993 и 1998 годах. Номинал акций оставался первоначальным (1000 рублей). Но после деноминации рубля номинальная стоимость акций компании была снижена в тысячу раз. В 1999 году, после проведения переоценки основных фондов предприятия, была проведена четвертая эмиссия обыкновенных акций номиналом в 1 рубль. Интересным фактом является то, что до 1999 года предприятие выплачивало дивиденды только за 1997 год из расчета 500 рублей на одну обыкновенную акцию номиналом 1000 рублей (данные без учета деноминации). Кроме того, за первое полугодие 1999 года дивиденды выплачивались из расчета 0,4 рубля на одну акцию номиналом 1 рубль.

Стоит отметить, что кроме технической стороны приватизации в процессе присутствовал человеческий фактор, так как государственная собственность должна была перейти непосредственно в частные руки. Требовалось решить в чьи «руки» перейдет предприятие таких масштабов, что в свою очередь спровоцировало конфликт между руководством после акционирования, а именно ЗАО «ФД «Русь», и уволенными директорами и персоналом. Данные события обостряли и без того непростой процесс приватизации заводов.

По словам работников предприятия, акционирование «Мотовилихинских заводов» сопровождалось целым рядом сложностей, включающих переход в частную собственность общежития и больницы, находившихся неподалеку, а также дворца спорта «Молот» и ресторана «Горный хрусталь», которые оказались в списке непрофильных активов

предприятия уже после того, как контрольный пакет акций (50% + 1 акция) достался московской фирме ЗАО «ФД “Русь”» [6]. В начале 2000-х ОАО «Мотовилихинские заводы» продали ресторан «ГХ» компании «Норман», а переговоры по продаже УДС «Молот» в региональную собственность за 3-6 млн. долларов не увенчались успехом. В последствии бывший губернатор Пермской области Юрий Трутнев, предложил предприятию передать дворец спорта в областную собственность в обмен на погашение кредиторской задолженности «Мотовилихинских заводов» перед бюджетом. Но в 2006 году УДС «Молот» стал приносить заводам прибыль, и им заинтересовалась инвестиционная компания DVI (владеет ТРЦ «Столица»). Начались долгие переговоры, которые были прекращены, потому что DVI хотела развивать инфраструктуру развлекательного центра, а руководство «Мотовилихинских заводов» желало сохранить у УДС «Молот» профиль спорткомплекса. На данный момент, по независимой банковской оценке стоимость УДС «Молот» составляет 900 млн. рублей.

Несмотря на противоречивость оценок приватизации Пермского «градообразующего» предприятия, попробуем прийти к единому мнению о процессах, происходящих в 90-е годы. Для того, чтобы оценить успешность акционирования, рассмотрим дальнейшую судьбу «Мотовилихинских заводов» и ряд текущих экономических показателей. Сразу после приватизации, предприятие стало производить больше гражданской продукции (дорожно-строительное машиностроение). С начала 2000-ых в акционерном обществе реализуется программа модернизации, вводится в эксплуатацию новое оборудование. В 2011 году ОАО «Мотовилихинские заводы» признано единственным в стране серийным заводом полного цикла по производству артиллерии. Около года назад, совет директоров утвердил дальнейшую стратегию развития предприятия: планируется достичь объема продаж в 25 млрд. рублей к 2017 году, а на модернизацию завода планируется направить около 8 млрд. рублей.

В настоящее время акционерное общество «Мотовилихинские заводы» является вертикально – интегрированным холдингом, состоящим из управляющей компании (ПАО «Мотовилихинские заводы»), а также производственных (ООО «МЗ «Камасталь»), сбытовых (ЗАО «Торговый дом «Мотовилихинские заводы») и сервисных (ООО «Механик») фирм. Председателем совета директоров завода является Сергей Коготкин, а генеральным директором – Юрий Клочков [3]. Уставный капитал компании составляет 1,49 млрд руб. Акции группы предприятий «Мотовилихинские заводы» по состоянию на 31 марта 2014 года были распределены следующим образом: 35 % принадлежит дочерним предприятиям, таким как государственная корпорация «Ростех» (25 % — ОАО «Рособоронэкспорт», 10 % — ОАО "ГНПП «Сплав», Тула), 15 % имеет предприятие ОАО «Уралвагонзавод», 18,6 % принадлежит ООО «Вектор Б», 16,4 % — ООО «Металл регион» [5].

Проводя краткий анализ финансовой отчетности предприятия, можно сказать о том, что «Мотовилихинские заводы» обладают текущей ликвидностью. Более того коэффициент рентабельности активов (ROA) достаточно высокий, по сравнению с другими предприятиями отрасли, что говорит об успешной приватизации предприятия [1]. Затрагивая структуру уставного капитала компании: 4, 86% компании принадлежит физическим лицам (48 244 695 акций), остальные 95,14 – юридическим (943 861 629 акций). Отталкиваясь от финансовых показателей, события происходившие в 90-е годы предоставили предприятию ряд возможностей, скрытых ранее. Например, «Рособоронэкспорт» как акционер в настоящее время способен загрузить предприятие дополнительными заказами, стал рассматриваться вариант расширения экспортных поставок в Индию и Китай, а также производство широковосстребованной продукции для нефтегазового сектора на данный момент весьма перспективно в условиях сокращения разведанных запасов нефти и необходимости разработки новых месторождений.

Таким образом, подводя итоги, можно сказать, что акционирование стратегического предприятия Пермского края ОАО «Мотовилихинские заводы», несмотря на ряд сложностей, в целом, прошло успешно. По словам Юрия Булаева (директора МЗ в 90-е годы), «приватизация заводов была просто необходима в условиях быстроразвивающейся ситуации на рынке».

Использованные источники:

1. Инвестиционный обзор ОАО «Мотовилихинские заводы» - <http://quote.2stocks.ru>
2. Официальный сайт ОАО «МЗ» - <http://mz.perm.ru/about/history/>
3. Справочник предприятий Пермского края - <http://old.rusmet.ru>
4. Российское законодательство – <http://russia.bestpravo.ru>
5. Аналитический портал - <http://www.akm.ru/rus/analyt>
6. Кузнецова Т.А. «Судьба общежития, судьба человека»: <http://www.revkom.com>
7. Энциклопедия «Пермский край» - <http://enc.permculture.ru>

*Каиштанова Э.Е.
студент III курса, гр.121
Экономический факультет
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
КузГТУ
Россия, г. Кемерово*

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОМ ГОСУДАРСТВЕ

Знания о мире, ценности и опыт, накопленный предыдущими поколениями человек получает благодаря образованию. Образование

включает в себя обучение и воспитание и является целенаправленным, организованным процессом социализации человека. Происходит приобщение к современным технологиям и другим продуктам культуры, подготавливаются квалифицированные специалисты. Формируется интеллектуальный, нравственный и ресурсный потенциал общества и государства, оказывается содействие его политическому, экономическому и культурно-технологическому развитию, человек подготавливается для успешного функционирования в современном социуме [1].

Главной задачей образовательных учреждений в современных условиях является обеспечение благоприятных условий для саморазвития личности. Для этого государство проводит образовательную политику. Выделяются определенные общие тенденции современной образовательной политики в мире.

Обучение детей в начальных школах подавляющего числа зарубежных стран начинается с 5-6-летнего возраста.

Увеличена продолжительность обязательного образования и полного среднего образования. Вводятся новые образовательные стандарты для уровней начального и полного среднего образования.

Во многих странах, причем вне зависимости от уровня их социально-экономического развития, начальное профессиональное образование интегрируется с полным средним, а среднее профессиональное – с высшим образованием.

Видоизменяется структура систем высшего образования. Практически во всех странах в последнее 10-летие введена многоуровневая система высшего профессионального образования: бакалавриат (со сроком обучения 3-4 года), магистратура (срок обучения 1-2 года), докторантура (срок обучения 2-3 года) с присвоением соответствующей степени бакалавра, магистра и доктора наук соответственно.

Для обеспечения академической мобильности студентов ввели системы зачетных единиц.

Происходит смещение с административно-организационных вопросов на проблемы качества обучения, быстрое реагирование систем образования на изменяющиеся потребности в обществе.

К управлению образованием привлекаются общественные и профессиональные организации (попечительские советы вузов, консультативные советы при центральных и региональных органах управления, общественная аккредитация вузов и профессиональная аккредитация их учебных программ, группы экспертов для изучения, оценки и подготовки рекомендаций по различным аспектам деятельности высшей школы и другие формы).

В большинстве стран произошел переход к системе итоговой аттестации по окончании полной средней школы, контролируемой государственными органами образования или независимыми центрами,

институтами, организациями. Как аналог единого государственного экзамена, по ряду дисциплин (национальный и иностранный языки, математика, естественные науки и др.) результаты итоговой аттестации в школе признаются в качестве вступительных испытаний в вузы Великобритании, Франции, США, Канады, Швеции, Японии, Болгарии, Венгрии, а также десятков стран Азии и Африки, которые унаследовали французскую или английскую модели системы образования.

Практически во всех странах Европейского Союза, а также в Австралии, Республике Корея, Япония активно реализуется концепция «Обучение в течение всей жизни», предусматривающая различные формы обучения граждан, включая безработных, лиц с ограничениями в физическом или умственном развитии, а также людей старших возрастных групп. Реализуются специальные правительственные программы, предусматривающие целевое инвестирование в непрерывное профессиональное образование [2].

Миссией образования является реализация каждым гражданином своего позитивного социального, культурного, экономического потенциала, социально-экономическое развитие России. Для этого сфера образования должна обеспечивать доступность качественных образовательных услуг на протяжении жизни каждого человека.

Задачи доступности образования на основных уровнях в России в значительной степени сегодня решены. Исключением пока остается дошкольное образование. Поэтому приоритетом государственной политики на данном этапе развития образования является обеспечение доступности дошкольного образования.

Другим системным приоритетом является повышение качества результатов образования на разных уровнях.

Следующим приоритетом образовательной политики становится развитие сферы непрерывного образования, включающей гибко организованные вариативные формы образования и социализации на протяжении всей жизни человека. Современное качество и гибкость могут достигаться только при активном участии всех заинтересованных лиц, включая самих обучающихся, их семьи, работодателей. Поэтому одним из важных системных приоритетов является модернизация сферы образования в направлении большей открытости, больших возможностей для инициативы и активности самих получателей образовательных услуг, включая обучающихся, их семьи, работодателей и местные сообщества через вовлечение их как в управление образовательным процессом, так и непосредственно в образовательную деятельность. Этот приоритет отражает не только задачи строительства в России открытой экономики и открытого общества, но и высокий образовательный потенциал российских семей и организаций, который до сих пор эффективно не использовался.

Россия - федеративное государство, в котором миссия образования включает и консолидацию российской гражданской нации, и укрепление единства страны. Поэтому последним системным приоритетом является укрепление единства образовательного пространства России, что предполагает: выравнивание образовательных возможностей граждан России независимо от региона проживания, развитие ведущих университетов во всех федеральных округах Российской Федерации, проведение единой политики в области содержания образования, распространение лучших практик регионального управления образованием на все регионы России.

Новые организационные формы обучения и воспитания способствуют развитию учебных заведений инновационного типа. Качественно новый уровень образования обеспечивает положительные сдвиги в экономике и культуре. Это позволяет устранять ряд проблем, связанных с неграмотностью населения, проблем с безработицей, здравоохранением и качеством жизни вообще. Необходимо, чтобы как можно больше стран оценивали образование как важнейшую политическую задачу. Потребности современного трансформирующегося общества растут, а, следовательно, необходима разработка новых и внедрение существующих стандартов всех уровней образовательных услуг.

Использованные источники:

1. Социальная политика: Учебник. Под ред. Н.А. Волгина. - М.: «Экзамен», 2006 г
2. <http://archive.kremlin.ru/>

Каюкова Е.В.

студент 3го курса

Югорский Государственный Университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Мировыми финансовыми центрами называются совокупности банковских и кредитных организаций, расположенные в крупнейших мировых городах. Такие центры играют ключевую роль в мировой экономике и совершают кредитно-финансовые и валютные операции, а также проводят сделки с драгоценными металлами, ценными бумагами и прочими активами. В тройку крупнейших центров входят Лондон (Великобритания), Нью-Йорк (США) и Цюрих (Швейцария). Кроме них, к мировым финансовым центрам причисляют Люксембург, Франкфурт-на-Майне, Сингапур и некоторые другие города.

История мировых финансовых центров

До начала XX века бесспорное лидерство в финансовом мире принадлежало Лондону — столице крупнейшей на планете империи.

Великобритания с господствующим в ней высокоразвитым капитализмом имела множество торговых и партнёрских связей, обладала развитой кредитной системой и одной из самых твёрдых в мире валют.

Картину в корне переменяла Первая мировая война. От ослабленной Великобритании «пальма первенства» перешла к США, и за этим государством лидерство сохранялось довольно долго — вплоть до 1960-х годов. С этого времени принято отмечать становление новых финансовых центров мирового уровня в Японии и в Западной Европе.

Собственный финансовый центр европейские государства пытались создать в течение полувека, однако о закреплении результатом стало возможным говорить лишь в 1999 году, когда была введена новая единая валюта — евро. Это позволило ведущим странам Европы объединить усилия и создать единый рынок, способный реально конкурировать с американским по своим масштабам и показателям. Ценные бумаги и их производные отныне номинировались в единой валюте, что устранило множество рисков, существовавших прежде. Великобритания, однако, сохранила национальную валюту, и её рынок, следует отметить, вполне способен конкурировать с европейским. Это и обусловило нынешнюю «борьбу за лидерство».

Цюрих и Люксембург — европейские финансовые центры мирового уровня, поэтому Европу можно считать зоной повышенной конкуренции. Среди городов Азии мировым центром обычно признаются только Токио и Сингапур — Токио в большей степени, поскольку именно японскую экономику считают показательной в плане грандиозных для Азии темпов развития. В общей сложности в десятке крупнейших мировых финансовых центров можно насчитать до тысячи филиалов и отделений различных банков.

Движение мировых финансовых потоков

Мировыми финансовыми потоками называют движение капитала между городами и государствами мира. Речь идёт о финансах, за счёт которых обслуживается товарный оборот. Капитал постоянно «переливается» между бюджетами разных государств мира — на этом и строится мировая экономика. В процессе взаимодействия государств формируется так называемый мировой кругооборот капитала. Основой и стержнем экономики, как и прежде, остаются производственные процессы. На конкретные значения сумм, которые переходят из бюджета в бюджет в каждом случае, влияют несколько факторов, включая либерализацию торговли между разными государствами, а также состояние экономики и её структурную перестройку.

За счёт мировых финансовых потоков обеспечивается перемещение товаров и других материальных благ, оказание услуг, перераспределяется капитал между различными государствами — как партнёрскими, так и конкурентными участниками мировой экономики. Помимо этого, отслеживание потоков капитала позволяет получить данные о конъюнктуре

и о сориентироваться среди множества возможных решений, чтобы принять верное.

Экономисты выделяют несколько основных каналов, по которым движутся финансовые потоки:

- обслуживание сделок по оказанию услуг и купле-продаже товаров, выдача кредитов;
- иностранные инвестиции в основной и оборотный капитал;
- операции с рыночными активами — ценными бумагами и т. д.;
- операции с валютой;
- перераспределение национальных доходов посредством бюджета (гуманитарная помощь, взносы за членство в международных организациях и т. д.).

Современное положение дел, российский рынок и роль Москвы в мировой экономике

Основная роль, которая принадлежит мировым финансовым центрам, заключается в возможности управлять потоками капитала. Поскольку именно в этих центрах сосредоточены многочисленные банковские и кредитно-финансовые организации, возрастает роль лиц, принимающих решения от имени этих организаций. Можно говорить о финансовом управлении, и совершаемые сделки уже не просто являются двигателем экономики, но и позволяют крупнейшим корпорациям влиять на положение дел на рынке.

Отдельным явлением в современном мире стали «офшоры» — так называют мировые финансовые центры, где кредитные операции совершаются главным образом с нерезидентами — лицами и организациями, которые используют иностранную валюту. Современный европейский рынок часто отождествляют с понятием офшора, и для России это по-прежнему очень актуально (хотя в последние годы и наметилась тенденция по «возвращению капиталов на родину»). Раньше можно было на российском примере гораздо более чётко отследить желание организаций и физических лиц дать своим капиталам «убежище» на сравнительно надёжном европейском рынке.

Изменения, происходящие в последнее время, связаны с изменениями российского законодательства. Ведь оно теперь не настолько лояльно по отношению к иностранным капиталам, как раньше, и говорить о полной свободе от налоговых ограничений уже не приходится. Кроме того, сам европейский рынок уже не является гарантом стабильности и безопасности. Однако его роль по-прежнему очень велика как для России, так и для всей мировой экономики в целом.

Предполагается, что в ближайшее время конкурентоспособность Москвы как мирового финансового центра возрастет за счёт оптимизации фондового и валютного рынка. В то же время предсказывать этот процесс достаточно сложно в условиях мировой нестабильности и экономических

ограничений, которые применяются ведущими мировыми странами по отношению друг к другу. Тем не менее вполне можно надеяться, что перенимание положительного мирового опыта позволит российской столице закрепить свою позицию в качестве одного из крупнейших мировых финансовых центров.

Немалую роль в регуляции российского рынка играют изменения в законодательстве, которые позволяют расширить информированность контролирующих организация о движении капитала. Это существенно сужает «теневую зону» экономики, даёт в руки властям больше инструментов по осуществлению контроля и надзора, по пресечению недобросовестности и манипулирования капиталом.

Использованные источники:

1. Рассел Дж. Мировые финансовые центры. — VSD. — 2012.
2. Ключников И. К. Мировые финансовые центры: учебное пособие. — М: Проспект. — 2014.

*Каюмова Э.Ф.
студент 2 курса
экономический факультет
Кагарманова А.И.
научный руководитель, старший преподаватель
СФБашГУ*

Республика Башкортостан, г.Стерлитамак

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Актуальность проведения финансового анализа в условиях рыночной экономики увеличивается, так как от того, в каком финансовом состоянии находится предприятие, зависит не только его успех, но и конкурентоспособность. Именно поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется сегодня очень много внимания, причем не только со стороны его акционеров, желающих знать досконально всю экономическую составляющую своей фирмы, но и со стороны многочисленных инвесторов, планирующих осуществлять в нее свои денежные вложения.

Благодаря тому, что актуальность финансового анализа лишь растет, сегодня в мире существует очень много самых различных методик его проведения, при этом развитие таких методов не прекращается ни на минуту, а если посмотреть на ситуацию в целом, то происходит постоянное их усовершенствование, что позитивно влияет на итоговый результат данной аналитики.

В большинстве случаев текущие методы финансового анализа компании направлены на то, чтобы ее топ-менеджмент имел хорошую возможность оценить как текущее, так и будущее экономическое состояние своей фирмы, а также мог принимать грамотные и верные управленческие (стратегические) решения. При этом стоит отметить тот факт, что

действующие методики анализа финансовой деятельности компании в каком-то одном чистом виде аналитиками на практике не используются, так как ими применяется комплексный подход к решению этих задач. То есть аналитики в своей работе используют комплекс методов, необходимых для проведения точного анализа финансового состояния предприятия, ведь только так можно в конечном итоге получить более точный результат. Это, кстати, вызвано тем, что практически все методики проведения финансового анализа компании имеют как свои плюсы, так и свои минусы. В результате этого аналитики просто вынуждены использовать комплексный финансовый анализ, так как лишь в этом случае недостатки какого-то одного метода будут нейтрализованы достоинствами другой методики, благодаря чему этот комбинированный подход даст достаточно точные итоговые результаты [1, с.82].

Во время ведения своего бизнеса руководителям постоянно приходится принимать ряд управленческих решений, от многих из них зависит не только успешность и эффективность компании, но и ее существование в целом. Принятие таких решений как инвестирование или распределение активов невозможно без проведения финансового анализа.

Определение успешности своей компании, ее возможностей в текущем и будущих периодах просто напросто невозможно без проведения финансового анализа и определения финансового состояния организации. Хорошее финансовое положение характеризуется эффективным использованием ресурсов, удачным соотношением оборотных активов и пассивов в балансе и способностью предприятия в сроки и в полной мере погашать свои обязательства за счет внутренних средств. Плохое финансовое состояние ставит под угрозу существование компании и характеризует ее как неэффективно использующую имеющиеся средства, ресурсы и неготовую исполнять свои обязательства. Конечной точкой неудовлетворительного финансового положения является банкротство, невозможность компании погашать свои обязательства за счет имеющихся активов [2, с.140].

В данном контексте, процесс принятия управленческих решений нельзя определить, как науку, это больше искусство, умение принимать решения, мыслить, основываясь на результатах аналитических процедур. Результаты финансового анализа – это материальная основа управленческих решений, принятие которые основывается не только на аналитических данных, но и на опыте, логике, интеллекте и личных симпатиях лиц, принимающих решения. Все это подтверждает то, что финансовый анализ в современных условиях является инструментом принятия успешных управленческих решений и становится элементом управления.

Финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного финансового состояния хозяйствующего субъекта на

основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой отчетности.

Обозначим **основные проблемы**, возникающие в процессе анализа финансовой отчетности.

1. Терминологическая. Поскольку значительная часть показателей (коэффициентов), применяемых методик пришла к нам из переводной литературы, возникла некоторая терминологическая неразбериха, когда по сути одни и те же показатели имели разное наименование. Надо сказать, что эта проблема, видимо, легко преодолима с точки зрения практика-аналитика.

Часто в отечественной литературе встречаются по несколько вариантов перевода на русский язык одного и того же термина. Например, наряду с термином коэффициент быстрой ликвидности (quick ratio) встречаются такие названия, как коэффициент критической оценки или коэффициент немедленной оценки, промежуточный коэффициент ликвидности.

На практике, можно убедиться в идентичности или увидеть различия терминов у разных авторов (например, «собственные оборотные средства», «работающий оборотный капитал», «чистый оборотный капитал»).

Нет в российской литературе и методологического единства в расчетах различных финансовых коэффициентов, причем нет единства даже в нормативных документах.

2. Проблема идентификации, группировки пассивов и активов баланса и статей других форм бухгалтерской отчетности предприятия для нужд их анализа. Это обусловлено определенной формой официальной бухгалтерской отчетности, которая вынужденно используется как основной источник сведений для анализа. Причем это проблема не только бухгалтерского баланса, но и всех остальных форм.

Во-первых, периодическая смена форм бухгалтерской отчетности создает постоянные проблемы, поскольку аналитик, естественно, подстраивает свои расчеты под реформированные формы. Конечно, это не так страшно при проведении «ручного» финансового анализа опытным аналитиком, имеющим доступ к первичной учетной информации. Но при использовании компьютерных программ, опирающихся только на официальную бухгалтерскую отчетность, трудности становятся достаточно серьезными. Программное обеспечение должно подвергнуться модернизации, и на некоторый срок нарушается преемственность, т.е., чтобы проследить динамические изменения, надо использовать разные программы либо «вручную» перерабатывать старый баланс в новый, что зачастую не удастся сделать корректно.

Во-вторых, сама группировка в данных публичной отчетности не всегда удобна или пригодна для анализа. Например, существует определенная проблема при группировке активов баланса по степени ликвидности и пассивов в соответствии с источниками их возникновения.

Эта группировка должна соответствовать реальному участию различных финансовых ресурсов в обороте. Однако этот вопрос продолжает оставаться дискуссионным, что отражается в методике определения финансовых коэффициентов, отражающих, по сути, соотношение отдельных частей бухгалтерского баланса.

Некоторые авторы для расчета показателей ликвидности, финансовой устойчивости предлагают не корректировать разделы баланса, другие считают нужным уточнять их и, соответственно, вносят в расчет коэффициентов значительные коррективы, что существенно усложняет все вычисления и сбор информации [2, с.94].

3. Сюда же примыкает проблема информативности бухгалтерской отчетности, т.е. возможности получить на ее основе полезную информацию для анализа. Эта проблема кажется нам основной с точки зрения аналитика. За 10 - 12 лет из баланса выведен огромный пласт информации. К примеру, из пятой формы сначала исчезли суммы просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей, величины возникновения и погашения задолженности, а теперь прекратила свое существование и сама форма. Это полностью лишает возможности оценить качество дебиторской и кредиторской задолженностей.

Вызывает сожаление потеря еще некоторых данных, которые были полезны аналитику. Например, показатель среднесписочной численности давал возможность рассчитывать и анализировать не только динамику задолженности по оплате труда в расчете на одного работающего, но и рассчитывать такой полезный для анализа эффективности показатель, как производительность труда.

И, наконец, понимание сущности коэффициентов, рассчитываемых в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности, позволяет четко осознать их возможную ограниченность. Это особенно важно для условий российской экономики. Дело в том, что коэффициенты и рекомендуемые их численные значения все это изначально разрабатывалось для условий развитой и стабильной рыночной экономики со всеми присущими ей институтами, в которой нормально действуют различные рыночные инструменты.

Таким образом, финансовый анализ – это важнейший инструмент в руках управленца, так как именно с его помощью принимаются решения, связанные с финансами компании. Без проведенного анализа и отсутствия оснований для принятия таких управленческих решений, фирма может не достигнуть желаемого уровня прибыли, или же отсутствие финансовых расчетов вовсе приведет компанию к банкротству.

Использованные источники:

1.Бадмаева Д. Г. Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятий: проблемы проведения // Аудиторские ведомости. 2010. N 8. С.80-86.

2. Буздалина, О. Б. Финансовый анализ организаций // Аудит и финансовый анализ. 2010. N 1. С.93-96.

*Квасова Н.А.
магистрант 3 курса
Институт государства и права
Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

ЗАЩИТА ПРАВ УЧАСТНИКОВ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИ БАНКРОТСТВЕ ЗАСТРОЙЩИКА

Аннотация: В данной статье раскрывается особенность процедуры банкротства застройщика, основные способы защиты прав участников долевого строительства, перечислены стороны.

Ключевые слова: долевое строительство, участник долевого строительства, застройщик, банкротство застройщика.

Пассивность государства в решении жилищных проблем граждан привела к широкому распространению строительства многоквартирных домов на долевых началах, которое не всегда имеет желаемый результат. Одной из причин нежелательного окончания дел является объявление банкротом застройщика, осуществляющего строительство. При этом участники долевого строительства нередко оказываются лишенными правовой защиты и страдают от действий недобросовестных застройщиков. Если крупные организации, должником которых является застройщик, могут найти способы реструктуризации возникшей неплатежеспособности, то гражданам гораздо сложнее урегулировать свои финансовые отношения. Особо остро эта проблема встает тогда, когда неплатежеспособность застройщика переходит из временной в долгосрочную и в дальнейшем приводит к объявлению его банкротом [5].

Проблемы, возникающие в сфере долевого строительства, получают сегодня широкий размах. Участники долевого строительства не могут получить компенсации своих вкладов часто по той причине, что не могут быть признаны кредиторами, так как вносили свои денежные средства не напрямую застройщику, а через посреднические фирмы.

Следует отметить, что отношения, связанные с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства, урегулированы Федеральным законом от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон об участии в долевом строительстве). Но данный Закон не решает проблему достройки многоквартирных домов, застройщик которых не может продолжить строительство и ввести дом в эксплуатацию.

Проблема защиты прав участников долевого строительства находится за пределами частных отношений и вынуждает государство применять способы финансовой компенсации денежных потерь участников долевого строительства. В связи с этим в ряде субъектов Российской Федерации были приняты законы о мерах государственной поддержки участников долевого строительства, пострадавших от действий недобросовестных застройщиков.

Соответствующие меры могут быть различного характера. Как правило, региональные органы государственной власти оказывают экономическую помощь участникам долевого строительства, пострадавшим от действий недобросовестного застройщика, субсидируют ставки по кредитам или затраты по завершению строительства «проблемных» объектов, выделяют компенсаций участникам долевого строительства за счет регионального бюджета, а также осуществляют поиск соинвесторов для завершения строительства; привлекают средства участников долевого строительства с целью окончания создания объекта в случае высокой степени его готовности; предоставляют во временное пользование жильё из резервного жилого фонда, выделяют земельные участки под индивидуальное жилищное строительство. Впрочем инвесторы могут взять инициативу в свои руки, образовав жилищный строительный кооператив или товарищество собственников жилья, приняв тем самым на себя функции застройщика [7].

Способы защиты прав участников долевого строительства, предусмотренные Законом о долевом участии в строительстве, не позволяют надлежащим образом защитить права участников долевого строительства при введении в отношении застройщика процедуры банкротства. Несмотря на возникающую неплатежеспособность, объявление недобросовестного застройщика банкротом является правильным решением в процессе защиты прав участников долевого строительства, когда застройщик, не исполняющий свои обязательства, останавливает строительство объекта в связи с имеющимися спорами со своими контрагентами.

Законодатель, осознавая существующую практику банкротства застройщиков, предпринимает меры на уровне законодательства о несостоятельности. С августа 2011 года вступили в силу изменения к Федеральному закону от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» далее – Закон о банкротстве). Закон был дополнен отдельным параграфом, регулирующим особенности процедуры банкротства застройщика. До этого времени банкротство при долевом строительстве приравнивалось к процедуре банкротства на общих условиях, а долишки приравнивались к третьей очереди кредиторов. Соответственно, для удовлетворения их интересов могло не хватить средств, вырученных от продажи имущества должника. В настоящее время защита прав участников долевого строительства находится на более высоком уровне.

Основные лица, участвующие в этом процессе – это участники строительства, застройщик, уполномоченный орган и иные участники.

Статья 201.1 Закона о банкротстве говорит, что участником строительства может быть физическое лицо, юридическое лицо, Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование, имеющие к застройщику требование о передаче жилого помещения или денежное требование. Иностранные организации и международные публично-правовые образования могут быть участниками строительства только при наличии статуса юридического лица.

Застройщик – это юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, в том числе жилищно-строительный кооператив, или индивидуальный предприниматель, к которым имеются требования о передаче жилых помещений или денежные требования. Не может быть застройщиком физическое лицо без статуса индивидуального предпринимателя, даже если оно осуществляет строительство многоквартирного дома на собственном земельном участке, привлекая средства дольщиков.

Законом о банкротстве определено, что уполномоченный орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющий контроль и надзор в области долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на территории осуществления данного строительства, так же участвует в деле о банкротстве застройщика. Уполномоченный орган может выступать серьезной опорой арбитражного управляющего в деле о банкротстве застройщика: он вправе принимать участие во всех судебных разбирательствах по делу, заявлять возражения относительно требований участников строительства, участвовать в судебных заседаниях по любым искам, связанным с недвижимостью должника, с полным объемом прав, в том числе с правом заявлять ходатайства о фальсификации доказательств, о назначении экспертиз, в том числе о выявлении признаков преднамеренного или фиктивного банкротства, об истребовании доказательств, о принятии мер обеспечения. Также уполномоченный орган может оказать помощь при проведении собрания кредиторов и участников строительства, донести до участников долевого строительства официальную позицию и рекомендации властей в рамках дела о банкротстве, согласованную с арбитражным управляющим. Более того, уполномоченный орган проводит политику властей по достройке дома и обеспечению пострадавших участников строительства жильём. От слаженной работы, направленной на общую благую цель, и координации действий арбитражного управляющего с уполномоченным органом может зависеть эффективность конечного результата и судьба сотен граждан – участников долевого строительства.

Параграф 7 Закона о банкротстве вводит в действие новую норму относительно погашения задолженности перед участниками долевого

строительства. Ранее невыполнение обязательств застройщиком перед участниками долевого строительства погашалась исключительно за счет денежных средств. Теперь же, в результате банкротства застройщика долги погашаются не только с помощью денег, но и путем передачи в собственность кредиторов готовых к сдаче квартир или объекта незавершенного строительства в целом. То есть Закон о банкротстве позволяет участникам долевого строительства предъявлять два вида требования – требование о передаче жилого помещения или денежные требования [6].

Пункт 6 ст. 201.1 Закона о банкротстве говорит о том, что арбитражный суд вправе признать наличие у участника строительства требований о передаче жилого помещения или денежного требования практически при любых договорных способах внесения денежных средств застройщику, будь-то предварительный договор или приобретение вклада в складочном капитале коммандитного товарищества. В данном пункте указано несколько способов и этот список Закон оставил открытым, что предполагает возможность признать участником строительства практически любое лицо, каким-либо образом внесшее денежные средства в строительство многоквартирного дома.

Денежное требование – требование участника строительства о возврате денежных средств, уплаченных до расторжения договора, предусматривающего передачу жилого помещения, и (или) денежных средств в размере стоимости имущества, переданного застройщику до расторжения такого договора, возмещении убытков в виде реального ущерба, причиненного нарушением обязательства застройщика передать жилое помещение по договору, предусматривающему передачу жилого помещения; о возврате денежных средств, уплаченных по договору, признанному судом недействительным и предусматривающим передачу жилого помещения, и (или) денежных средств в размере стоимости имущества, переданного застройщику по такому договору; о возврате денежных средств, уплаченных по договору, признанному судом незаконным и предусматривающему передачу жилого помещения, и (или) денежных средств в размере стоимости имущества, переданного застройщику по такому договору. Денежное требование возникает у участника долевого строительства в связи с отказом от исполнения заключенного с ним договора, иным прекращением договора, а также в связи с его недействительностью (незаключенностью). Кроме того, денежные требования могут возникнуть при трансформации из требований о передаче жилых помещений, когда передать квартиры или недостроенный дом участникам долевого строительства невозможно [6].

Принципиальным моментом в механизме защиты прав участников долевого строительства является проблема размера денежного возмещения. Длительность строительства жилья и процесса взыскания с застройщика

денежных средств, уплаченных в качестве инвестиционного вноса, приводит к снижению стоимости денег в условиях инфляционных процессов и к уменьшению размера реального возмещения для инвестора [3].

В связи с установлением размера требований правило касается снижения инфляционных рисков инвесторов при определении суммы, подлежащей возврату, или стоимости передаваемого жилого помещения. С учетом рыночной оценки денежных требований они могут превышать первоначальный размер, что тем не менее не является основанием для его снижения или иных негативных последствий для участника долевого строительства [5].

Учитывая возможность заявления со стороны кредиторов требований о передаче жилых помещений, арбитражному суду, рассматривающему данные требования, должны быть предъявлены доказательства, подтверждающие факт полной или частичной оплаты, осуществленной участником долевого строительства во исполнение своих обязательств перед застройщиком.

Законом о банкротстве определены особые правила, касающиеся предъявления к застройщику требований, связанных с обязательствами по долевого строительству.

Как установлено ст. 201.8 Закона о банкротстве, с даты вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения в отношении застройщика, к нему могут предъявляться следующие требования:

- о признании наличия или отсутствия права собственности или иного права либо обременения в отношении недвижимого имущества, в том числе объектов незавершенного строительства;
- об истребовании недвижимого имущества, в том числе объектов незавершенного строительства, из чужого незаконного владения;
- о сносе самовольной постройки;
- о признании сделки в отношении недвижимого имущества недействительной или незаключенной, применении последствий недействительности сделки в отношении недвижимого имущества;
- о передаче недвижимого имущества во исполнение обязательства передать его в собственность, в хозяйственное ведение, в оперативное управление или пользование;
- о государственной регистрации перехода права собственности на недвижимое имущество.

Данные требования рассматриваются по правилам искового производства в рамках дела о банкротстве, по результатам рассмотрения которых арбитражный суд может удовлетворить либо отказать в удовлетворении требований.

Рассмотрение указанных требований именно в рамках дела о банкротстве в значительной степени позволит учесть интересы участников долевого строительства и защитить их от ситуаций решения вопросов о

правах на спорный объект в рамках других процессов, независимых от процедуры банкротства. Серьезную проблему участникам долевого строительства создал бы тот факт, когда им пришлось отстаивать свои права на незавершенный строительством объект, если в другом процессе на него получили права другие лица.

В ходе дела о банкротстве предусмотрено ведение реестра требований о передаче жилых помещений. Закон обязывает конкурсного управляющего определять возможность передачи участникам долевого строительства квартир при наличии соответствующего решения собрания кредиторов и при условии, что немаловажно, обеспечения защиты прав других участников долевого строительства. Правилами, касающимися очередности удовлетворения требований кредиторов, установлен приоритет участников долевого строительства: с ними расчеты производятся в третью очередь и уже после (в четвертую очередь) с остальными кредиторами.

В рамках дела о банкротстве предусмотрена возможность погашения требований кредиторов путем передачи им объекта незавершенного строительства. Данная процедура предусматривает создание участниками строительства жилищно-строительного кооператива или иного специализированного потребительского кооператива. Причем решение вопроса о создании жилищно-строительного кооператива может быть принято только при наличии у застройщика объекта незавершенного строительства. Считаем, что положительным моментом является урегулирование земельного вопроса при создании жилищно-строительного кооператива: согласие арендодателя земельного участка на передачу участникам долевого строительства прав застройщика на этот участок не требуется.

В законодательстве о банкротстве долгое время оставалась без решения проблема урегулирования отношений участников долевого строительства, касающихся требований их участия в долевом строительстве, имеющих противоположные интересы в способах их удовлетворения. Неслучайно отмечалось, что «...особо остро неравенство кредиторов по денежным обязательствам и не денежным проявляется в случаях банкротства компаний, строящих жилье» [4], что требовало урегулирования. Вопрос противостояния натуральных и денежных требований решается в пользу обеспечения исполнения обязательств в натуре. Компромиссом является замена обязательства денежной компенсацией, что предусмотрено в рамках процедуры передачи объекта. Если участники строительства голосовали против передачи объекта и отказались от участия в данной процедуре, их требования преобразовываются в денежные. Специальные правила вводятся для обеспечения баланса интересов кредиторов застройщика, заявляющих различные требования.

Эффективным инструментом, позволяющим арбитражному управляющему достичь возможности удовлетворения требований

участников долевого строительства, являются обеспечительные меры. Данные меры позволяют оперативно пресечь многие неправомерные действия при банкротстве застройщика. Специальные меры предусмотрены ст. 201.3 Закона о банкротстве – это запрет на заключение арендодателем договора аренды земельного участка с иным лицом, кроме застройщика, запрет на государственную регистрацию такого договора аренды, а также запрет на распоряжение арендодателем данным земельным участком иным образом. Не менее эффективной является такая мера, как арест имущества должника.

Дело о банкротстве застройщика может рассматриваться не только по месту его регистрации, но и по месту нахождения объекта строительства либо по месту жительства или месту нахождения большинства участников строительства, что способствует более эффективной защите прав участников долевого строительства.

Эти важнейшие законодательные аспекты позволяют расширить способы защиты прав участников долевого строительства, вывести отношения сторон на качественно новый уровень взаимодействия, обеспечив баланс их интересов.

Использованные источники:

1. Дикусар В.М., Смирнов К.Н. Долевое строительство // Жилищное право. 2009. № 6.
2. Егоров А.В. Банкротство организаций-застройщиков // Вестник ВАС РФ. 2007. № 4.
3. Кирилловых А.А. Банкротство застройщиков и защита прав участников долевого строительства // Вестник арбитражной практики. 2011. № 5.
4. Некрасов О.С. Банкротство застройщика // Арбитражный управляющий. 2013. № 6.
5. Троицкая И.В. Если застройщик банкрот // Арбитражный управляющий. 2011. № 2.
6. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 08.08.2014).
7. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ [Электронный ресурс] // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 08.08.2014).

*Керезь Е.И.
студент
Кныш Е.В.
студент*

*УО «Полесский государственный университет»
Республика Беларусь, г. Пинск*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ

Одним из принципиально важных направлений совершенствования любой системы вообще и системы налогообложения в частности является ее содержательный анализ, который направлен на выявление сильных и слабых сторон системы во всех аспектах ее изучения: функциональном, элементном и организационном.

О проблеме налогообложения всегда задумывались экономисты, философы, государственные деятели разных времен. Например, Ф. Аквинский определяет налоги как дозволенную форму грабежа. Ш. Монтескье полагает, что ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им. А. Смит говорит о том, что налоги для того, кто их выплачивает, - признак не рабства, а свободы. Налоги являются нужным элементом экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы.

Налоговая система США исходит в основе своего построения из общего экономического принципа либерализации, сущность которого заключается в максимально возможном использовании объективно действующих рыночных регуляторов экономического развития. С организационной точки зрения данная система налогообложения является трехуровневой и включает федеральные налоги, налоги штатов и местные налоги (графств, муниципалитетов, округов и других государственных территориальных образований), что очень схоже с налоговой системой Российской Федерации. В США, как и в Российской Федерации, налоги подразделяются на федеральные, на уровне штатов (региональные) и местные, которые в свою очередь поступают в разных пропорциях в различные бюджеты. Многие виды налогов США схожи с налогами России [3, с. 139].

Система налогообложения в США, как в любом федеративном государстве, подразделяется на федеральную налоговую систему и на систему налогов штатов и муниципальных образований. Для федеральных налогов характерна прогрессивная шкала, поэтому основное бремя их уплаты лежит на обеспеченных слоях населения. Напротив, местные налоги имеют плоскую или, в некоторых случаях, регрессивную шкалу, что

способствует более или менее равномерному участию жителей той или иной территории в формировании доходной части ее бюджета.

Система действующих в Российской Федерации налогов и сборов может быть представлена двумя построениями. Первое - официальное: оно обусловлено бюджетным (федеративным) устройством государства, закреплено в Налоговом кодексе РФ и подразделяет все налоги на три вида: федеральные, региональные, местные. Второе построение определяется способом взимания налогов и подразделяет все налоги на прямые и косвенные.

Всеми вопросами, имеющими отношение к уплате налогов, занимается Internal Revenue Service (IRS) – Служба внутренних доходов США, являющаяся самым крупным структурным подразделением Министерства финансов США. В РФ налоговую систему возглавляет Государственная налоговая служба, которая входит в систему центральных органов государственного управления России, подчиняется Президенту и Правительству РФ и возглавляется руководителем в ранге министра.

Таблица 1 – Сравнение налоговых ставок России и США

Россия		США	
Налог	Ставка, %	Налог	Ставка, %
НДС	18%(10%, 0%)	Налог с продаж	3% - 15% (в зависимости от штата)
НДФЛ	13% - основная, 9%, 15%, 30%, 35% - специальная	НДФЛ	15% на доход до 30 тыс. долларов в год; 28% на доход 30-72 тыс. долларов; 33% для тех, у кого доход свыше 72 тыс. долларов.
Налог на прибыль организаций	20% - основная, 0%, 9%, 10%, 15%, 20% - специальная	Налог на прибыль корпораций	- 15% от налогооблагаемого дохода, не превышающего 50 000\$; - 25% от налогооблагаемого дохода более 50 000\$, но не свыше 75 000\$; - 34% от налогооблагаемой базы более 75 000\$, но не свыше 10 000 000\$; - 35% от налогооблагаемой базы более 10 000 000 \$.

Примечание: Источник собственная разработка на основании – [1],[2].

Также следует отметить, что налоговое законодательство США не содержит перечня федеральных, региональных и местных налогов, более того, штаты США обладают правом на установление на своей территории любых налогов главное при этом, соблюдать конституционные принципы налогообложения.

Таким образом, в России и США сформировались налоговые системы, которые, несмотря на особенности каждой страны, обладают большим сходством в плане входящих в них элементов. К этим элементам относятся: налоговая платежеспособность населения; система установленных законом налогов и сборов; налоговая администрация; методы и приемы взимания налогов.

Использованные источники:

1. Муравьева, З.А. Финансово-кредитные системы зарубежных стран.: Учеб.-метод. комплекс. 2-е изд., доработанное / З. А. Муравьева. – Мн.: Изд-во МИУ, 2006. – 308 с.
2. Ставки налогов и сборов в 2014 году в РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.taxrus2000.com/all-russian-taxes-on-line/general-section/actual-materials/rates-of-taxes-and-fees-2014-in-russia/. – Дата доступа: 12.11.2014.
3. Налоги в США для физических и юридических лиц [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://arttechnologies.ucoz.ru/publ/ssha/o_strane/nalogi_v_ssha_dlja_juridicheskikh_i_fizicheskikh_lic/187-1-0-729. – Дата доступа: 12.11.2014.

*Керимова Д.А.
Джафарова Д.Ф.
студент 4 курса*

*финансово-экономический факультет
Алиева Н.У.
руководитель*

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

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной работе рассматривается сущность финансового анализа, формы, способы расчета предприятия.

Ключевые слова: финансовый анализ, предприятие, рентабельность

Финансовый анализ является частью общего анализа хозяйственной деятельности. Его объектом выступают показатели финансовой деятельности предприятия. Главной целью финансового анализа каждого субъекта хозяйствования является оценка эффективности его экономических процессов и финансового состояния. Достижение этой цели предполагает осуществление анализа на важнейших участках хозяйственной деятельности, которые и выступают его главными объектами.

В процессе текущей деятельности предприятие осуществляет определенные расходы, которые, в свою очередь, способствуют получению запланированных доходов. От их величины во многом зависит выполнение намеченных заданий. Большая часть поступлений включает в себя доходы от основной деятельности (реализация продукции, работ и услуг). С развитием финансового рынка получили распространение операции, связанные с

ценными бумагами, расширением капитала. К доходам предприятия относятся также прочие поступления денежных средств, в виде штрафов, пеней и иных не планируемых доходов.

Создание и функционирование предприятия непосредственно связано с аккумуляцией финансовых ресурсов и их использованием в виде вложений в основные и оборотные средства. Отсюда к первостепенным объектам анализа можно отнести объем, структуру имущества и источники финансирования.

Все хозяйственные процессы опосредуются движением денежных средств, которые оказывают существенное воздействие на финансовое состояние предприятия. Стабильность денежных потоков, рациональное использование денежных ресурсов непосредственно влияют на рентабельность предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость и независимость.

Задачами финансового анализа являются:

- выявление рентабельности и финансовой устойчивости;
- изучение эффективности использования финансовых ресурсов;
- установление положения хозяйствующего субъекта на финансовом рынке и количественное измерение его финансовой конкурентоспособности;
- оценка степени выполнения плановых финансовых мероприятий, программ, плана и др.;
- оценка мер, разработанных для ликвидации выявленных недостатков и повышения отдачи финансовых ресурсов.

Финансовый анализ должен быть оперативным, конкретным, систематическим и объективным.

Оперативность финансового анализа выражается в незамедлительном использовании полученных аналитических данных и выводов для улучшения финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Конкретность финансового анализа заключается во всестороннем изучении отчетных данных финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Систематичность финансового анализа предполагает, что он должен производиться не от случая к случаю, а постоянно, систематически, по определенному плану и формам.

Объективность финансового анализа обеспечивается подбором необходимого аналитического материала, его сопоставимостью, критическим и беспристрастным его изучением.

Финансовый анализ считается основным инструментом управления хозяйственной деятельностью, поскольку он позволяет:

- определить исходные данные для обоснования текущих и стратегических решений с учетом фактического состояния ресурсов, финансовых возможностей и предполагаемых результатов;

- выявить отклонения фактических данных от плановых показателей, оценить результативность реализуемых решений и тем самым принять меры к оперативному устранению недостатков и улучшению результатов;

- обеспечить обоснование выбора оптимальных проектов, с учетом уровня риска, затрат, доходов и конечных результатов.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы Компании можно разделить на следующие группы:

A1. Наиболее ликвидные активы - к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения.

A2. Быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты

A3. Медленно реализуемые активы - статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы:

A4. Трудно реализуемые активы - статьи раздела I актива баланса - внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1. Наиболее срочные обязательства - к ним относится кредиторская задолженность.

П2. Краткосрочные пассивы - это краткосрочные заемные средства, и прочие краткосрочные обязательства.

П3. Долгосрочные пассивы - это статьи баланса, относящиеся к V и VI разделам, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также задолженность участникам по выплате доходов, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов.

П4. Постоянные пассивы или устойчивые - это статьи IV раздела баланса "Капитал и резервы". Если у организации есть убытки, то они вычитаются:

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4$

В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют противоположный знак от зафиксированного в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе в стоимостной оценке, в реальной же ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

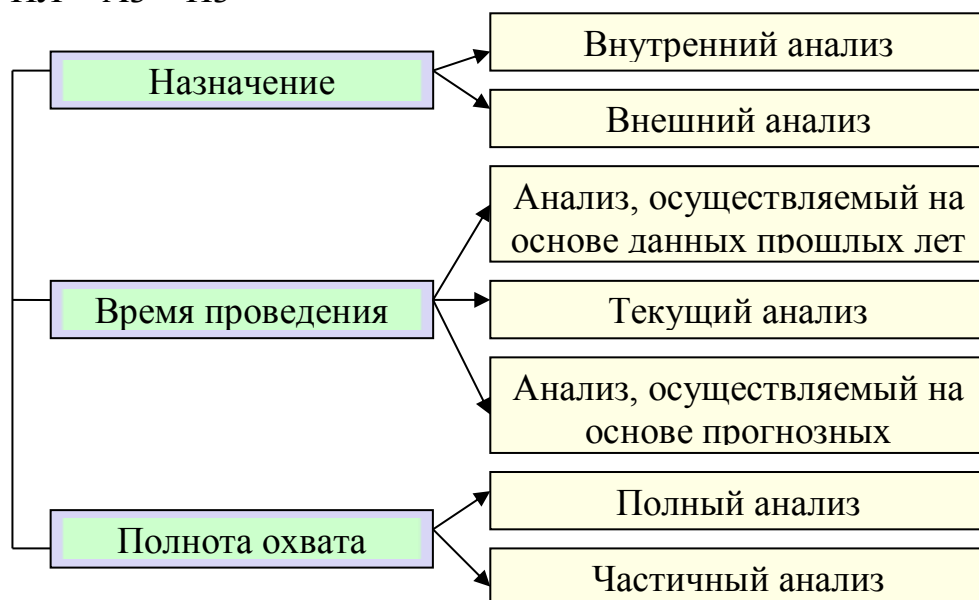
Дальнейшее сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

Текущая ликвидность ТЛ, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2)$$

Перспективная ликвидность ПЛ - это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

$$ПЛ = A3 - ПЗ$$



Керимова И.И.

студент 4 курса

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный технический

университет»

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Аннотация: в данной статье рассматривается методика эффективного использования денежных средств.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, анализ денежных потоков.

Анализ денежных потоков начинается с определения его цели и задач. Основной целью анализа является выявление уровня достаточности денежных средств, эффективности их использования, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по объему и во времени.

Чистый денежный поток организации рассчитывается по формуле 1:

$$\text{ЧДП} = \text{ПДП} - \text{ОДП}, \quad (1)$$

где ПДП – положительный денежный поток (приток);

ОДП – отрицательный денежный поток (отток).

Достаточность генерируемого организацией чистого денежного потока с позиции финансируемых ею потребностей рассчитывается через коэффициенты эффективности использования денежных средств.

1) коэффициент достаточности чистого денежного потока рассчитывается по формуле 2 и позволяет определить достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока с учетом финансируемых потребностей:

$$\text{КД}_{\text{чдп}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ОД} + \Delta\text{З} + \text{Д}_y}, \quad (2)$$

где ОД – сумма выплат основного долга;

$\Delta\text{З}$ – прирост запасов;

Д_y – дивиденды, уплаченные акционерам.

2) коэффициент эффективности денежного потока рассчитывается по формуле 3 и является обобщающим показателем для определения эффективности денежных потоков в целом в организации:

$$\text{КЭ}_{\text{дп}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ОДП}}. \quad (3)$$

3) коэффициент реинвестирования чистых денежных потоков рассчитывается по формуле 4 и позволяет определить эффективность использования денежных потоков организации как при осуществлении хозяйственной деятельности, так и в рамках финансирования конкретного инвестиционного проекта:

$$\text{КР}_{\text{чдп}} = \frac{\text{ЧДП} - \text{Д}_y}{\Delta\text{ВА}}, \quad (4)$$

где $\Delta\text{ВА}$ – прирост внеоборотных активов.

4) коэффициент ликвидности денежного потока рассчитывается по формуле 5 и позволяет оценить синхронность формирования различных видов денежных потоков:

$$\text{КЛ}_{\text{дп}} = \frac{\text{ПДП} - \Delta\text{ДС}}{\text{ОДП}}, \quad (5)$$

где $\Delta\text{ДС}$ – прирост остатка денежных средств.

5) коэффициент рентабельности положительного денежного потока рассчитывается по формуле 6 и показывает прибыль, получаемую на один рубль денежных поступлений:

$$\text{КР}_{\text{пдп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПДП}}, \quad (6)$$

где ЧП – чистая прибыль.

6) коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств рассчитывается по формуле 7 и показывает прибыль от использования среднего остатка денежных средств:

$$КР_{ДС_{ср}} = \frac{ЧП}{ДС_{ср}}, \quad (7)$$

где $ДС_{ср}$ – средний остаток денежных средств.

7) коэффициенты рентабельности денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности рассчитываются, соответственно, по формулам 8, 9 и 10 и показывают прибыль от использования денежных средств в разрезе отдельных видов деятельности:

$$КР_{ДП_{т}} = \frac{ЧП}{ПДП_{т}}, \quad (8)$$

$$КР_{ДП_{и}} = \frac{ЧП}{ПДП_{и}}, \quad (9)$$

$$КР_{ДП_{ф}} = \frac{ЧП}{ПДП_{ф}}. \quad (10)$$

Данные коэффициенты позволяют определить эффективность использования денежных средств по организации в целом.

Кроме прямого и косвенного методов измерения денежных потоков в организациях используется и метод ликвидного денежного потока, с помощью которого оценивается финансовое положение организации. Этот метод позволяет оперативно рассчитать величину потока денежных средств в организации и может быть использован для экспресс-диагностики ее финансового состояния.

Ликвидный денежный поток является показателем избыточного или дефицитного сальдо денежных средств организации. При сравнительном анализе долговых обязательств и остатка денежных средств на начало и конец расчетного периода может возникнуть как избыточный, так и дефицитный ликвидный денежный поток, который рассчитывается по формуле 11:

$$ЛДП = (ДК_{кп} + КК_{кп} - ДС_{кп}) - (ДК_{нп} + КК_{нп} - ДС_{нп}), \quad (11)$$

где $ДК_{кп}$ – долгосрочные кредиты на конец периода;

$КК_{кп}$ – краткосрочные кредиты на конец периода;

$ДС_{кп}$ – денежные средства на конец периода;

$ДК_{нп}$ – долгосрочные кредиты на начало периода;

$КК_{нп}$ – краткосрочные кредиты на начало периода;

$ДС_{нп}$ – денежные средства на начало периода.

Отличие показателя ликвидного денежного потока от других показателей ликвидности (абсолютной, текущей и общей) состоит в том, что коэффициенты ликвидности отражают способность организации погашать

свои обязательства перед внешними кредиторами, а ликвидный денежный поток характеризует абсолютную величину денежных средств, получаемых от собственной деятельности. Именно поэтому он является более «внутренним» показателем, выражающим результативность работы организации и так важен для потенциальных инвесторов и кредиторов.

Рассмотренная методика анализа денежных потоков позволяет эффективно использовать денежные средства организации.

*Керимова И.И.
студент 4 курса
Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и кредит»

*ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный технический
университет»*

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВАНИЮ ТЕРМИНА «КАПИТАЛ»

Аннотация: в данной статье рассматриваются два подхода к трактованию термина «капитал», основывающихся на концепциях физической и финансовой природах капитала.

Ключевые слова: капитал, экономический подход, бухгалтерский подход, прибыль.

Понятие «капитал», без сомнения относящееся к числу ключевых понятий рыночной экономики, используется в разных контекстах, в том числе и при характеристике конечного финансового результата деятельности фирмы, то есть прибыли. Сам термин имеет неоднозначную трактовку в отечественной и зарубежной научной литературе. В научной литературе принято говорить о существовании двух основных подходов – экономического и бухгалтерского [1, с. 274].

1. Экономический подход. Здесь реализуется концепция физической природы капитала, в соответствии с которой капитал рассматривается в широком смысле как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества, и подразделяется на:

- личностный;
- частный;
- публичный.

Согласно физической концепции капитал в приложении к фирме рассматривается как совокупность ее производственных мощностей, имеющих целью производство определенных благ и получение прибыли в результате их реализации. Иными словами, термин «капитал» используется как характеристика генерирующих возможностей фирмы, то есть ее способностей производить тот или иной объем благ, а потому при

демонстрации экономической мощи фирмы отдают предпочтение текущим ценам.

В рамках экономического подхода капитал нередко подразделяется на реальный и финансовый. Реальный капитал воплощается в материально-вещественных благах как факторах производства (здания, машины, транспортные средства, сырье и т.д.); финансовый – в ценных бумагах и денежных средствах. В соответствии с этой концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу [1, с. 275].

2. Бухгалтерский подход. В основе этого подхода лежит концепция финансовой природы капитала, согласно которой капитал трактуется как интерес собственников фирмы в ее активах, то есть термин «капитал» в этом случае выступает синонимом чистых активов, а его величина рассчитывается как разность между суммой активов субъекта и величиной его обязательств. Такое представление выражается балансовой моделью, представленной в формуле 1:

$$E = A - L, \quad (1)$$

где E – капитал (собственников);

A – активы хозяйствующего субъекта в стоимостной оценке;

L – обязательства перед третьими лицами.

Ресурсы, предоставленные фирме ее собственниками (как правило, в денежной форме), на момент инвестирования имели определенную покупательную способность – именно ее неуменшение с течением времени и интересует собственников прежде всего.

В соответствии с этим подходом величина капитала исчисляется как итог раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса [1, с. 277].

Концепция физической природы капитала акцентирует внимание на генерирующих (то есть производительных) мощностях фирмы как единого имущественного комплекса и самостоятельного участника бизнес-отношений, тогда как в рамках концепции финансовой природы капитала акцент делается на динамику покупательной способности средств, вложенных собственниками в активы фирмы. Выбор той или иной концепции играет существенную роль при определении конечного финансового результата текущей деятельности фирмы.

Использованные источники:

1. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практ. пособие. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2011. – с. 336.

*Керимова Р.М.
студент 2курса 10 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.*

*доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ

На Руси с начала XIII в. в результате активной торговли с немецкими городами сформировались центры денежных операций – Новгород и Псков. В монастырях и церквях открываются торговые дома. Предоставляемая ссуда товарными и металлическими деньгами не оформляется заложенным имуществом. Русь перенимает положения византийского права, принимает его организацию денежных операций. Государство регламентирует операции и размер допустимых процентов. Право на занятие подобным промыслом сдается на откуп. На протяжении XIII–XVI вв. наблюдается отсутствие мобильного денежного капитала. Сохраняется зависимость денежного обращения от импорта иностранных монет в виде таможенных пошлин и акцизов на товары. Периодически проводимые государством денежные реформы и географическая разобщенность деловых центров страны тормозят развитие частного денежного предпринимательства.

В России банковское дело развивается как государственное (казенное). Частных и эмиссионных банков не существует. В условиях образования Российского централизованного государства происходит усиление экономических связей. Реформы Петра I создают единую монетную систему, способствуют развитию торговли и кредита.

В 1754 г. Указом императрицы Елизаветы Петровны учреждаются два казенных банка – Дворянский заемный и Купеческий.

Первый банк выдавал долговременные ссуды дворянам под залог имении и крепостных крестьян.

Второй – предоставлял ссуды купцам для внешнеторговых операций через российские порты. Казенные банки неоднократно реформируются, дополняются или заменяются другими казенными кредитными учреждениями (сохранные казны, приказы общественного призрения). Они производят свои активные операции за счет средств, предоставлявшихся казной. Часто средства казенных банков направляются на покрытие дефицита государственного бюджета. С 30-х гг. 18 в. государственные банки («Медный», «Ассигнационный» и др.) занимаются долгосрочным кредитованием.

Создание сберегательных касс с 40-х п. XIX в. имело определяющее значение. Их основной функцией становится привлечение денежных

сбережений населения. Они создаются при сохранных казнах, при станциях казенных железных дорог, а позднее – при отделениях Государственного банка, казначействах, учебных заведениях и пр. Возникшие как учреждения самопомощи, они используются государством в интересах государственного кредита. Их количество к 1913 г. составило более 8 тыс.

Основанный в 1860 г. Государственный банк заменяет многочисленные казенные банки. Основные задачи Госбанка – регулирование денежного обращения в стране и обеспечение хозяйства кредитными ресурсами в соответствии с государственной экономической политикой. Госбанк выступает в качестве комиссионера казны и эмитента казначейских билетов. Действовавшее законодательство не регламентирует эмиссионные функции Госбанка. Министр финансов направляет всю деятельность банка. На протяжении двух десятилетий вся работа банка посвящена ликвидации действовавших ранее казенных банков. С 1894 г. Госбанк приобретает функции центрального эмиссионного банка, государственные кредитные билеты выпускаются в строго ограниченном объеме. В 1897 г. устанавливается окончательно монопольное право на эмиссию кредитных билетов Государственным банком. Резко увеличивается кредитование им акционерных коммерческих банков. Впоследствии за ним закрепляется функция банка банков.

В России с 80-х п. XIX в. активизируется деятельность коммерческих банков. Более 50 банков действуют в стране, количество их отделений выросло с 40 до 822 к 1914 г. Распространенными становятся ссуды под ценные бумаги. Со стороны других кредитных учреждений ощущается постоянная конкуренция. Государство оказывает финансовую поддержку крупным банкам и жестко регулирует акционерное учредительство.

Источником основного объема депозитных операций частных коммерческих банков становится Госбанк, принимающий вклады Казначейства. Для стимулирования вкладчиков в целях перевода их денежных средств в коммерческие банки он прекращает начисление процентов по текущим счетам. За 30 лет (1885–1914 гг.) вклады коммерческих банков возросли в 11,1 раза, тогда как их капитал – только в 7 раз.

В число учреждений долгосрочного кредита входят государственные ипотечные (Дворянский и Крестьянский), а также акционерные земельные банки (10). Эти банки выдают ссуды под залог сельскохозяйственных земель или городской недвижимости за счет эмиссии ипотечных закладных листов.

Значительное распространение получают общества взаимного кредита (более 1000 заведений), городские общественные банки (более 300), банкирские дома (более 300). Активно функционируют различные виды кредитной кооперации: кредитные и ссудо-сберегательные товарищества, земские кассы мелкого кредита (около 20 тыс.). Некоторые общества взаимного кредита (ОВК) по своим ресурсам не

уступают средним акционерным коммерческим банкам, но в основном преобладают мелкие. Полноправных членов ОВК в виде юридических и физических лиц насчитывалось около 650 тыс. человек. Работая в малых городах и крупных селах, ориентируясь на нужды мелкого предпринимательства, они вносят вклад в создание банковской системы страны.

В результате национализации кредитной и банковской системы страны с 20-х по 80-е п. XX в. Государственный банк становится органом краткосрочного кредитования народного хозяйства. Коммерческий КРЕДИТ заменяется прямым банковским, а система коммерческих банков – системой государственных специализированных банков. В начале данного периода в ходе проводимой государством новой экономической политики (НЭП) частично воспроизводятся частные кредитные организации. Получают распространение общества взаимного кредита, акционерные коммерческие банки, кредитная кооперация. Но кредитная реформа в начале 1930-х п. ликвидирует взаимное кредитование предприятий, их косвенное кредитование посредством векселей, вводит прямое банковское кредитование, связывая его с государственным директивным планированием. Учреждаются специализированные банки долгосрочного кредитования: Промбанк СССР, Сельхозбанк СССР. Торговый банк СССР, Всекоопбанк. Банк финансирования коммунального и жилищного строительства (Цескомбанк СССР).

Несмотря на приоритет бюджетных средств в процессе реализации экономической политики государства, система спецбанков играет важную роль в проведении индустриализации страны, коллективизации сельского хозяйства, подъеме военного потенциала экономики. В период Великой Отечественной войны и в послевоенный этап восстановления народного хозяйства Госбанк и спецбанки вносят весомый вклад в поддержание централизованной системы хозяйствования. Банковская система постоянно совершенствуется. В конце 50-х п. XX в. приобретает важное значение создание Стройбанка СССР и организация Российской республиканской конторы Госбанка. В ведение Госбанка передается система сберегательных касс. Они становятся важным звеном банковской системы, ориентированной на потребности населения страны, на привлечение их денежных накоплений.

К концу 80-х гг. XX столетия банковская система состояла из Внешэкономбанка, Агропромбанка, Жилсоцбанка, Промстройбанка и Сбербанка. Каждый из них представлял централизованную систему с разветвленной сетью кредитных учреждений. Например, Сбербанк располагал 75,5 тыс. филиалов, Промстройбанк – около 1,5 тыс., Агропромбанк – 3,4 тыс. Государством время от времени проводятся реорганизации принятой специализации. За счет сети учреждений Госбанка СССР количество филиалов или агентств спецбанков в 1980-е гг. увеличивается, прикрепления осуществляются в зависимости от того,

клиентура какого банка преобладает в данной конторе или отделении Госбанка.

С образованием Российской Федерации часть государственных спецбанков и их отделений преобразуется в коммерческие банки и их филиалы. Развитие системы коммерческих банков постепенно приобретает поступательный характер.

*Киданова О.А.
магистрант 3 курса
Институт Управления НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ НАСЕЛЕНИЮ НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

В основе всякой социально-экономической системы лежит удовлетворение материальных и духовно-культурных потребностей людей. «Проблема удовлетворения разнообразных потребностей граждан, в том числе потребностей в услугах, является крупной социально-экономической проблемой, в разрешении которой заинтересовано Российское государство и общество». Потребности в услугах рассматриваются как необходимость, как побудительный мотив действий людей, ибо именно посредством услуг удовлетворяются человеческие потребности. В свою очередь, право на удовлетворение потребностей в услугах - «это не абстрактная возможность правообладания, а наличное право, гарантированное и закрепленное законом притязание на приобретение и пользование услугами». Нормы административного права направлены на обеспечение удовлетворения различных потребностей граждан, в том числе и потребностей в государственных услугах.

Общей целью административно-правового регулирования отношений по оказанию государственных услуг является обеспечение их развития и надлежащей организации путем формирования и гарантирования соответствующих условий.

Понятие «государственной услуги» в научной литературе существует давно. Еще Карл Маркс говорил об услугах государственных чиновников. Однако термин «государственная услуга» в законодательстве прямо не употреблялся, хотя по содержанию предоставляемые гражданам услуги были не чем иным как услугами государственными. В научной же литературе того времени термин «услуга» в отношении деятельности органов государственной власти, а также государственных учреждений можно встретить довольно часто.

Понятие «услуга» не является новым и для современного законодательства. Так, в Гражданском кодексе Российской Федерации (ст. 128, 129 ГК РФ) понятие «услуга» определяется как объект гражданских

прав; как минимальные государственные стандарты — в Бюджетном кодексе Российской Федерации (ст. 6, 65 БК РФ); как действия по оказанию отдельным категориям граждан, клиенту социальной службы помощи — в Федеральном законе «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» (ст.3 Закона) и т.д.

Включение же понятия «государственная услуга» в современное законодательство может быть обусловлено тем, «что изменились методы государственного управления, хотя сохранилось предметное деление в сфере управления». В последние годы изменилось и понимание самого государства. Его все чаще стали характеризовать как производителя услуг, предполагая договорные элементы в организации деятельности органов государственной власти. Все это позволяет говорить о государственной услуге, предоставление которой государственными органами и учреждениями гражданам и организациям может быть основано на заключении публичного договора, т.е. всем обратившимся, подпадающим под установленный критерий предоставления услуги.

Таким образом, государственная услуга – это услуга, которая предоставляется физическим лицам и организациям по их запросу федеральными органами исполнительной власти, исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами управления государственных внебюджетных фондов Российской Федерации или местными администрациями в рамках их компетенции.

Поскольку в научной литературе отсутствует классификация видов государственных услуг, предоставляемых налоговым органом населению, то проанализировав Налоговый кодекс Российской Федерации, нормативные правовые акты Министерства финансов Российской Федерации, Положение о Федеральной налоговой службе, положение об инспекции ФНС России по г.Белгороду, нормативные и иные правовые акты ФНС России, правовые акты Управления ФНС России по Белгородской области можно выделить следующие виды услуг:

- прием и регистрация налоговых деклараций, бухгалтерской отчетности и иных документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, в том числе в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи;

- представление информации о состоянии расчетов по налогам, сборам, штрафам по запросам налогоплательщиков, в том числе в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи.

- проведение с налогоплательщиками сверки расчетов с бюджетом;

- прием и обработка сведений о доходах физических лиц;

- информирование налогоплательщиков о состоянии их расчетов с бюджетной системой Российской Федерации через сервис «Личный кабинет налогоплательщика» и при личном обращении;

-публичное и индивидуальное устное информирование налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и о принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, взаимодействие со средствами массовой информации и общественностью;

-письменное информирование налогоплательщиков (их представителей) и налоговых агентов о налогах, сборах, штрафах по запросам налогоплательщиков.

-организация доступа налогоплательщиков к программным продуктам, предназначенным для формирования в электронном виде налоговых деклараций, бухгалтерской отчетности и иных документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации;

-открытие налогоплательщикам налоговых обязательств на основании списка налоговых обязательств, вновь зарегистрированных налогоплательщиков, предоставляемого отделом камерального контроля;

-прием и регистрация других документов, представленных организациями, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами (запросы, письма, заявления и др.);

-осуществление визуального контроля налоговых деклараций и иных документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налогов, сборов и других платежей в бюджетную систему РФ, представленных на бумажных носителях;

-осуществление входного контроля налоговых деклараций и иных документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налогов, сборов и других платежей в бюджетную систему РФ, представленных по телекоммуникационным каналам связи;

-проведение регистрации представленных документов, фиксации соответствия представленных документов установленным требованиям;

-выдача налогоплательщикам по их письменным запросам справок о задолженности, актов сверок и иных документов по вопросам, относящимся к компетенции налоговых органов;

-организация информирования налогоплательщиков о состоянии их расчетов с бюджетной системой Российской Федерации и проведения сверки их расчетов с бюджетом;

-подготовка ответов на письменные запросы налогоплательщиков, правоохранительных органов и других структур, в том числе поступающих через Интернет;

-регулярное проведение инструктивных совещаний и тематических семинаров с налогоплательщиками по применению законодательства Российской Федерации;

-обеспечение налогоплательщиков необходимой информацией для правильного оформления платежных документов и зачисления на бюджетные счета налоговых платежей;

-взаимодействие со СМИ, общественными организациями, органами исполнительной власти в рамках проводимых информационно-разъяснительных мероприятий по утвержденным программам Управления ФНС России по субъекту РФ;

-организация и прием от физических лиц сведений по договорам найма жилья;

-информирование налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и о принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов посредством использования наружных и внутренних стендов;

-индивидуальное информирование налогоплательщиков при личном обращении и по телефону консультационно-справочной службы;

-предоставление налогоплательщикам информационных услуг при обслуживании налогоплательщиков через сеть Интернет;

-выдача налогоплательщикам форм налоговых деклараций (форма 3 НДФЛ), инструкций по заполнению

-подготовка и выдача налогоплательщикам информационных материалов по кампаниям, проводимых в инспекции;

-выдача справок об отсутствии ведения предпринимательской деятельности

-постановка на учет (снятие) в налоговом органе организаций и граждан;

- предоставление сведений, содержащихся в едином государственном реестре налогоплательщиков;

-предоставление выписок из единого государственного реестра юридических лиц и единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей;

-регистрация (ликвидация) юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

-предоставление индивидуального номера налогоплательщика и т.п.

В целом качество государственной услуги может быть представлено: 1) качеством содержания её конечного результата; 2) качеством получения услуги, связанного с комфортностью и доступностью. Под качеством конечного результата услуги мы понимаем требования к конечному результату услуги с точки зрения соответствия услуги стандарту и регламенту в части полноты и своевременность её оказания (например,

потребитель получает в установленный регламентом срок полный комплект, правильно составленных и заполненных в соответствии со стандартом комплект требуемых документов, правильно рассчитанное пособие и пр.

Анализ вторичных источников информации, данных экспертных и массовых опросов позволил определить систему основных факторов, оказывающих негативное влияние на качество и комфортность государственных услуг. Так, на доступность и качество государственных услуг (далее - госуслуг) негативно влияет отсутствие или непроработанность административных регламентов оказания госуслуг, отсутствие стандартов качества и комфортности госуслуг, отсутствие системного мониторинга качества оказания госуслуг. Вместе с тем недостаточная информированность населения, недостаточный уровень профессионализма, слабое использование информационно-коммуникационные технологии снижают уровень доступности и качества в процессе оказания госуслуг.

В процессе оказания государственных услуг у граждан и юридических лиц возникают определенные требования к государственным служащим касаясь их профессионализма: внимательности, готовности предоставить точную информацию, отсутствия материальной заинтересованности и т.д.

Говоря о требованиях, предъявляемых к государственным служащим, следует отметить, что:

- предоставление государственных услуг требует от служащего рассмотрения граждан как клиентов, в первую очередь оплачивающих деятельность органов власти;
- следует также различать процесс предоставления услуги и результат, что требует профессиональных качеств и опыта;
- важно знать мнение потребителей о своей работе и постоянно обновлять эти данные путем проведения опросов и анкетирования.

Если говорить в целом о государственном секторе, то следует подчеркнуть, что его реформирование является попыткой снизить расходы государства, увеличить эффективность принятия политических решений и повысить качественный уровень оказания государственных услуг.

Безусловно, для улучшения показателей эффективности оказания услуг необходимы длительный период времени и система анализа результативности обратной связи с потребителями этих услуг.

С этой точки зрения, в первую очередь, важно оказание государственных услуг на определенном качественном уровне. Удовлетворенность граждан конкретным набором услуг и отсутствие чрезмерного участия государства в этом процессе могут значительно улучшить сегодняшний уровень взаимодействия между ними.

Таким образом, несмотря на все многообразие услуг, важно и необходимо, чтобы услуги предоставлялись по мере возможности на том уровне административного управления, который ближе всего к отдельному человеку. Очень важно и целесообразно повысить качество предоставления

государственных услуг посредством отделения получателей государственных услуг от тех, кто их оказывает; достигнуть такого уровня профессионализации государственной службы и государственного аппарата, при котором решения будут приниматься в соответствии с существующим законодательством и посредством четких, прозрачных и объективных процедур; модернизировать систему управления таким образом, чтобы управленцы получали всю необходимую информацию и несли ответственность за свои действия, а также за формирование политики и реализацию государственных программ.

*Кидяева И.А.
магистрант 2 курса
Кидяева Л.А.
магистрант 2 курса
экономический факультет
Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

В статье рассматриваются актуальные проблемы финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в Республике Мордовия, в частности, анализируются показатели финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности по структуре и в динамики.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, финансирование, бюджет, Республика Мордовия.

Реализация политики энергосбережения в республике осуществлялась на комплексной основе в рамках республиканских целевых программ «Энергосбережение в Республике Мордовия на 2006-2010 годы» и «Энергосбережение в Республике Мордовия на 2011-2015 годы». Основной проблемой, решению которой способствуют программы, является преодоление энергетических барьеров экономического роста, в т.ч. за счет экономии средств, высвобождаемых в результате реализации энергосберегающих мероприятий.

Решение проблемы энергосбережения требует комплексного и системного подхода, в связи с чем необходимо повысить уровень согласованности действий по ряду направлений: нормативно-правовое обеспечение, организация и управление, научное обеспечение, технические и технологические меры, тарифное регулирование, производство энергосберегающего оборудования, экономическое стимулирование энергосбережения, подготовка кадров.

Ресурсное обеспечение мероприятий по энергоэффективности и энергосбережению осуществляется за счет средств федерального бюджета, республиканского бюджета Республики Мордовия, средств местных бюджетов, внебюджетных источников. Рассмотрим объёмы и структура источников финансирования мероприятий (см. таблицу 1).

Таблица 1 - Объём и структура источников финансирования мероприятий по энергоэффективности и энергосбережению.

Источники	2009 год		2010 год		2011 год		2012 год		2013 год	
	тыс. р.	в %	тыс. р.	в %	тыс.р .	в %	тыс.р .	в %	тыс. р.	в %
Федеральный бюджет	0	0,00	0	0,00	0	0,00	20000	1,44	20000	2,22
Республиканский бюджет	45794	22,42	48843	22,95	121673	4,23	106496	7,65	74133	8,24
Местные бюджеты	24937	12,21	23078	10,84	2968	0,10	2718	0,20	2708	0,30
Внебюджетные источники	133545	65,37	140917	66,21	2754296	95,67	1262456	90,72	803117	89,24
Итого	204276	100,00	212838	100,00	2878937	100,00	1391670	100,00	899958	100,00

На основе данных таблицы 1 можно сделать вывод, что наибольший объём финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в Республике Мордовия занимают внебюджетные источники в 2009 и в 2010 году свыше 65% от общего объёма финансирования, в 2011 году, 2012 году и в 2013 году - свыше 90%. Наименьшую долю занимают средства федерального бюджета: с 2009 года по 2011 год доля равна 0%, в 2012 году и 2013 году в среднем 1,8%. Доля республиканского бюджета в 2009 году и в 2010 году - свыше 22%, с 2011 по 2013 годы – в среднем 6,7%. Местные бюджеты в среднем занимают в 2009 году и в 2010 году 11,5%, с 2011 по 2013 года доля сократилась в среднем до 0,2%.

В связи с тем, что внебюджетные источники занимают наибольшую долю в общем объёме финансирования, рассмотрим их структуру (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Структура внебюджетных источников финансирования энергосбережения в Республике Мордовия.

Источники	2009 год		2010 год		2011 год		2012 год		2013 год	
	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс.р.	%
собственные средства	103545	77,5	110917	78,7	702784	25,5	592716	46,9	465617	58,0

привлеченные средства	30000	22,5	30000	21,3	2051512	74,5	669740	53,1	337500	42,0
Итого	133545	100	140917	100	2754296	100	1262456	100	803117	100

Наибольшую долю в структуре внебюджетных источников занимают собственные средства, на их долю приходится свыше 77% в 2009 и 2010 годах, в 2011 году наибольшую долю стали занимать собственные средства 74,5%, в 2012 и 2013 годах доли в среднем одинаковые.

Рассмотрим динамику общего объёма финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в Республике Мордовия (см. рисунок 1).

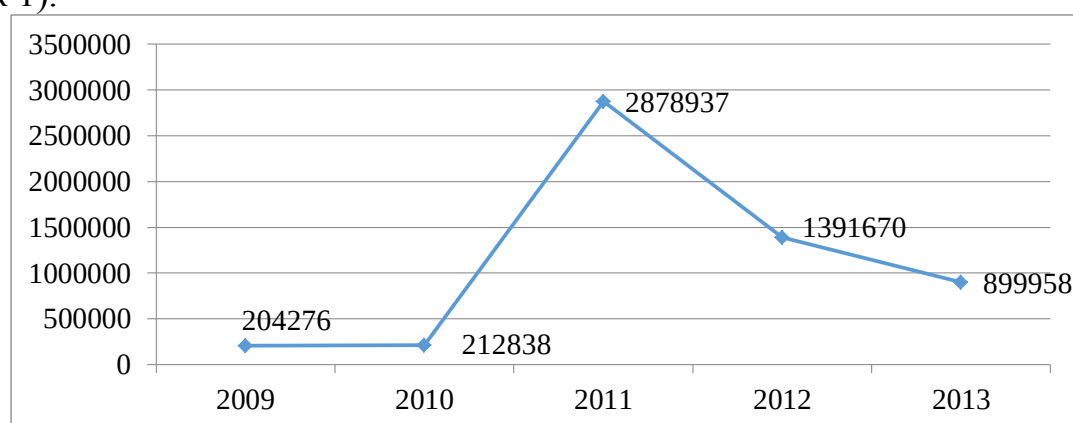


Рисунок 1 – Динамика общего объёма финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности, тыс.р.

Динамика общего объёма финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в Республике Мордовия восходящая. В 2010 году прирост составил 4,19%. В 2011 году объём превышает значение 2010 года в 13,5 раз. В 2012 году и в 2013 году наблюдается снижение объёмов финансирования, -51,7% и -35,3% соответственно. Значение 2013 года превышает в 4,4 раза значение 2009 года.

На основе произведенного анализа можно сделать вывод, что финансирование мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в Республике Мордовия производится в основном за счёт внебюджетных источников – в среднем свыше 80% за период, которые так же в среднем на 55% состоят из собственных средств и на 45% из привлеченных средств. Это объясняется особенностью реализации программ, которые направлены на привлечение финансово-кредитных инструментов управления энергосбережением, предусматривающие рациональное использование бюджетных средств, их концентрацию на решении приоритетных направлений энергосбережения.

Использованные источники:

1Об утверждении республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011-2015 годы» [Электрон. ресурс]: Постановление Правительства Республики Мордовия от 26.07.2010 г. № 305. – Режим доступа: e-mordovia.ru– Загл. с экрана.

2Об утверждении республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2014 – 2020 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Республики Мордовия от 23.12.2013 г. №583– Режим доступа: e-mordovia.ru/file/40813 – Загл. с экрана.

3Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов российской федерации на реализацию региональных программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. [Электронный ресурс]: Постановление от 5 сентября 2011 г. № 746 – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12189584/> – Загл. с экрана.

Кидяева Л.А.

магистрант 2 курса

Кидяева И.А.

магистрант 2 курса

экономический факультет

Мордовский государственный университет

имени Н.П. Огарёва

Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В статье рассматриваются актуальные проблемы финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в сельском хозяйстве Республики Мордовия, в частности, анализируются показатели финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности по структуре и в динамики.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, финансирование, сельское хозяйство, Республика Мордовия.

Принятая в 2007 году Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы ставит задачу ускоренного перехода сельского хозяйства на использование новых высокопроизводительных и ресурсосберегающих технологий. Основой технической и технологической модернизации согласно данной программе является обновление парка сельскохозяйственной техники.

Основным организационным мероприятием по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в сельском хозяйстве является проведение добровольных и обязательных энергетических обследований сельскохозяйственных потребителей энергетических ресурсов.

Объём финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Объём финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг, в тыс.р.

	Всего, в т.ч.:	Средства, поступившие из федерального бюджета	Республиканский бюджет Республики Мордовия	Средства местных бюджетов	Внебюджетные источники	
					собственные средства	привлеченные средства
Всего:	400 518	40 000	15 000		104 018	241 500
2009 год	27 409	-	-	-	27 409	-
2010 год	27 409	-	-	-	27 409	-
2011 год	101 900	0	5 000	-	16 400	80 500
2012 год	121 900	20 000	5 000	-	16 400	80 500
2013 год	121 900	20 000	5 000	-	16 400	80 500

Из таблицы 1 видно, что основным источником финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия за весь рассматриваемый период являются привлеченные средства, в сумме за весь период составляет 241 500 тыс. рублей.

В сельском хозяйстве предусмотрена реализация мер по проведению энергетического аудита 1 раз в 5 лет на всех объектах, у которых годовые затраты на энергообеспечение превышают 10 млн. рублей, а также реализуются следующие технические мероприятия:

внедрение систем эффективного производственного освещения - повышение эффективности систем освещения за счет использования энергоэффективных ламп с электронной ПРА, введение систем контроля за освещением при активизации использования дневного света, замена неэффективных систем освещения на эффективные, установка датчиков присутствия;

повышение эффективности парка сельскохозяйственных тракторов с оптимизацией их мощности и снижением среднего расхода топлива новых сельскохозяйственных тракторов, работающих на дизельном топливе, с ускорением процессов обновления парка сельскохозяйственных тракторов;

повышение энергоэффективности тепличного хозяйства (строительство тепличного комплекса с использованием энергосберегающих технологий, автоматизация систем управления микроклиматом).

Структура источников финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Структура источников финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг., в %

		2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Всего, в том числе:		100	100	100	100	100
Средства, поступившие из федерального бюджета		-	-	-	16,41	16,41
Республиканский бюджет Республики Мордовия		-	-	4,9	4,1	4,1
Средства местных бюджетов		-	-	-	-	-
Внебюджетные источники	собственные средства	100	100	16,09	13,45	13,45
	привлеченные средства	-	-	78,99	66,04	66,4

Таблица 2 показывает, что в 2009-2010 годах основным источником финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве являются собственные средства, что составило 100%. С 2011 года основным источником финансирования являются привлеченные средства: в 2011 году – 78,99%, в 2012 году – 66,04%, в 2013 году – 66,4%. Так же с 2011 года началось финансирование энергосбережения в сельском хозяйстве из республиканского бюджета, с 2012 года из федерального бюджета.

Динамика объёма финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика объёма финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг., в %

	Всего, в т.ч.:	Средства, поступившие из федерального бюджета	Республиканский бюджет Республики Мордовия	Средства местных бюджетов	Внебюджетные источники	
					собственные средства	привлеченные средства
2010 год к 2009 году	0	-	-	-		-
2011 год к 2010 году	271,77	-	-	-	-40,16	-
2012 год к 2011 году	19,63	0	0	-	0	0
2013 год к 2012 году	0	0	0	-	0	0

Из таблицы 3 видно, что сильное изменение в финансировании энергосбережения в сельском хозяйстве произошло в 2011 году, это изменение составило 271,77%.

В рамках реализации федеральной целевой программы "Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006 - 2010 годы и на период до 2013 года", утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2006 г. N 99, для повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии предусматривается осуществление мероприятий по реализации инвестиционных проектов сооружения новых и реконструкции действующих генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии. Планируется строительство малой ГЭС на Зареченском гидроузле на р. Мокша, Краснослободский район.

За счет реализации этого комплекса мер будут обеспечены удельный расход топлива на работу тракторов в размерах 236,5 г/кВтч и 9 кг/т/1000 га пашни, снижение энергоемкости сельского хозяйства на 16% на I этапе (2011 - 2015 годы) и на 34% за весь срок реализации Программы (2011 - 2020 годы).

Использованные источники:

1. Ратнер С.В. Финансирование проектов в области альтернативной энергетики и энергоэффективности: международный опыт и российские реалии/ Ратнер С.В. // Финансы и кредит . - 2013. - №24. - С.12-18.
2. Об утверждении республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011-2015 годы» [Электрон. ресурс]: Постановление Правительства Республики Мордовия от 26.07.2010 г. № 305. – Режим доступа: e-mordovia.ru– Загл. с экрана.
3. Об утверждении республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2014 – 2020 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Республики Мордовия от 23.12.2013 г. №583– Режим доступа: e-mordovia.ru/file/40813 – Загл. с экрана.

Кизеев В.М.
ассистент
кафедра инженерного предпринимательства
Банникова М.А.
студент 1го курса магистратуры
Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: ОБЩИЙ ОБЗОР

Аннотация

В данной статье представлено общее понимание и назначение территориального маркетинга как необходимого при развитии территории инструмента. Автор делает акцент на том, что создание и развитие территориального бренда – это сложный систематический и организованный процесс, требующий комплексного подхода. Также автор поднимет проблему, стоящую в настоящее время перед большинством субъектов РФ повышения имиджа и инвестиционной привлекательности регионов.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, брендинг территории, уровень конкурентоспособности, целевые группы, имидж региона.

Самостоятельность регионов нашей страны за последние десятилетия заметно возросла, что создало предпосылки для того, чтобы в региональном управлении в большей степени учитывалась специфика региона. Ведь постоянное сравнение комфортности, безопасности проживания, стабильности и предсказуемости ведения бизнеса на конкретных территориях обуславливают в рыночной экономике миграцию лиц и движение капиталов. Поэтому так важен анализ критериев предпочтения проживания и ведения дел на определенной территории.

Однако, многие города России так и остаются безликими в сознании жителей: понимание конкурентных преимуществ родного края или весьма размыто или отсутствует вовсе. Если представление не укрепилось в умах у местного населения, то что уж говорить об остальных целевых группах, каждая из которых имеет свой характер взаимодействия с конкретной территорией.

Одним из организационно-экономических механизмов, способствующих решению задачи повышения уровня конкурентоспособности региона, выступает территориальный маркетинг.

Маркетинг мест (также используются термин территориальный маркетинг) — относительно новый термин, который может относиться к городу, региону, стране и их конкуренции за инвесторов, жителей и т.п. [1].

Бренд территории взаимодействует с целым набором целевых аудиторий, а именно:

- Инвесторы, как иностранные, так и отечественные
- Посетители (туристы)

- Покупатели товаров и услуг на экспортных рынках
- Жители

В создании территориальных брендов применяются те же принципы, что и при развитии товарных и сервисных брендов, однако подход оказывается более комплексным [2].

Территориальный маркетинг заставляет взглянуть по-новому на краткосрочные и долгосрочные цели экономического роста. Необходимо добиваться постоянного соотношения таких задач, как максимизация доходов от использования ресурсов территории сейчас и гарантированность устойчивого развития территории на длительную перспективу и в интересах всех слоев общества. Из всех видов маркетинга, именно территориальный маркетинг несет наибольшую социально-этическую, социально-ответственную нагрузку [3].

Создание и развитие территориального бренда – систематический и организованный процесс, а не реализация творческих фантазий местного дизайнера на тему фольклора и исторического рисунка. В этом процессе принимает участие значительное количество заинтересованных групп лиц, каждая из которых вносит свой вклад в формирование его уникального лица. Все элементы, из которых складывается общее представление целевых аудиторий о бренде, должны быть координированы друг с другом и выстраиваться в единую цепочку. Проект создания брендов включает в себя 5 основных стадий:

1. Проведение установочной рабочей сессии, целью которой является планирование основных направлений разработки бренда и основных предъявляемых ему требований;
2. Комплексный аудит текущего состояния имиджа региона среди целевых аудиторий с использованием широкого круга инструментов;
3. Разработка концепции бренда – его основной идеи, конкурентного позиционирования;
4. Разработка визуальной и вербальной идентичности – логотипа, девизов, визуальных рядов, ключевых высказываний;
5. Разработка стратегии коммуникаций бренда территории с ее основными целевыми аудиториями, включая формулировку основных коммуникационных посылов и стратегические решения по выбору инструментов коммуникаций [4].

В мировой практике существует огромное количество примеров, доказывающих, что маркетинг территорий реально позволяет улучшить экономику отдельных местностей и страны, в целом. Взять, например, Европу, которая сегодня переживает бум тематических мест: все города здесь либо театральные, либо горнолыжные, либо торговые, либо гастрономические (сырные или, скажем, кофейные) и т.д.

У нас же большинство и не знает, что такое маркетинг территорий, а у государства вызывает сомнения вопрос, нужно ли этим заниматься [5].

В настоящее время перед большинством субъектов РФ стоит проблема повышения имиджа и инвестиционной привлекательности регионов, выделения приоритетных направлений развития, создания результативных программ межрегионального взаимодействия. Разработка программ регионального маркетинга субъектов РФ является актуальной задачей экономического развития регионов. Региональный маркетинг создает базу для экономической деятельности региональных предприятий, позволяет реализовать эффективные рыночные механизмы на макро- и микроэкономическом уровнях, дает ответ на большинство вопросов, касающихся выделения первоочередных целей и задач развития региона [6].

Созданные в последние годы документы стратегического планирования ряда субъектов Федерации свидетельствуют о постепенном осознании важности территориального маркетинга и брендинга. Так, Стратегия развития Томской области до 2020 г. предусматривает, в частности, такую задачу, как формирование благоприятного имиджа и обеспечение маркетинга инвестиционных возможностей региона на международном и российском рынках капиталов, однако не дает детализированного описания способов решения этой задачи.

Уже накопленный отечественный опыт территориального брендинга, далеко не всегда удачный, свидетельствует о сложности задачи, которая стоит перед специалистами, начинающими работать в этой сфере. Попытки механически приложить к решению таких задач стандартные подходы, отработанные в коммерческой сфере, часто не приносят ожидаемого результата, поскольку фундаментальным отличием территориальных брендов от брендов товарных, сервисных и корпоративных является их сложность, включение в общее видение множества факторов, иногда противоречивых. Столкнувшись с подобной проблемой, наиболее динамично развивающиеся регионы России, претендующие на роль «локомотивов роста», оказываются перед острой необходимостью ребрендинга [7].

Использованные источники:

1. Avraham, Eli and Ketter, Eran (2008). Media strategies for marketing places in crisis. Oxford: Butterworth-Heinemann
2. Чумиков А.Н., Территориальный маркетинг и брендинг: теоретические основания, страновой и региональный опыт для России // Социальные аспекты имиджевой политики региона: коллективная монография. – М.: Спутник, 2011. - 1,5 п.л.
3. Черная И.П. Маркетинг имиджа как стратегическое направление территориального маркетинга // «Маркетинг в России и за рубежом». – 2002, №4
4. Стась А. К. , Шестопапов А. Г. Роль брендинга в реализации стратегии развития территории // Институт территориального маркетинга и брендинга.

– 2006. – НОУ «ИТМБ». – URL: <http://www.slideshare.net/andreistas/marketing-territorii2006>

5. Сачук Т. В. К вопросу о сущности территориального маркетинга // Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. – 2005 . – №1/2 (13/14) . – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=716>

6. Гаранин К., Маркетинг мест: роль предпринимателей в продвижении территорий // IBusiness. – 2012. – URL: <http://ibusiness.ru/blogs/22921>

7. Савовер Н., Бренд - на карту! // Лаборатория рекламы . – 2009 . – URL: <http://www.advlab.ru/articles/article741.htm>

*Кикичева Ю.С., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Государственных муниципальных финансов и
финансового инжиниринга»
Высшая школа бизнеса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

В условиях насыщенности рынка и ожесточенной конкуренции каждый потенциальный потребитель страховых услуг стал объектом пристального внимания страховых компаний, продвигающих их на рынок, которые для удержания рыночных позиций начали работу с покупателями с помощью интегрированных средств коммуникации, телекоммуникации и баз данных, основной функцией которых является установление обратной связи с рынком.

В основе маркетинга баз данных лежит создание и поддержание базы данных, которая содержит информацию о каждом потребителе. Современные базы данных представляют собой не просто адресный список страхователей, как это было раньше, а полную информацию о потребительском поведении в течение относительно длительного периода. Эта информация включает в себя информацию о страховых продуктах и услугах (какие продукты и в каких комбинациях покупал данный страхователь, по каким ценам и т.п.).

Содержимое базы данных обновляется ежегодно, поэтому страховая компания имеет возможность отслеживать поведение каждого отдельного покупателя во времени, поддерживая постоянный диалог с потребителем.

Преимуществом интерактивного маркетинга является то, что он позволяет отслеживать данные о поведении на страховом рынке индивидуальных или коллективных экономических агентов (страхователей, стейкхолдеров) и увязывать различные рыночные мероприятия и весь комплекс маркетинга с этими данными, анализировать реакцию конкретного

агента рынка на эти мероприятия с учетом его социально-демографических характеристик и, таким образом, повышать эффективность маркетинговых мероприятий, более полно удовлетворяя существующие потребности страхователей. В результате применения этого подхода коммуникации и продвижение становятся для компании единым информационным потоком.

В настоящее время существуют различные способы поддержания диалога с покупателями с помощью баз данных. Адресные базы данных могут формироваться на основании почтовых адресов, телефонов, различных купонов на приобретение продукции. Одним из популярных способов является создание карточек регулярного покупателя, которым, например, активно пользуется авиакомпания KLM.

Интеграция всех имеющихся информационных источников и переход от системы, состоящей из набора разрозненных данных, к системе маркетинговых знаний (knowledge system) – важная современная тенденция в работе с информацией большинства западных компаний. Маркетинговые знания представляют собой накопленный интеллектуальный капитал компании, включающий в себя данные, информацию и идеи и необходимый для принятия наилучших и наиболее эффективных решений управленческим аппаратом компании.

Благодаря новейшим информационным технологиям объем данных, поступающих в информационную систему, заметно возрос, так что существующие системы маркетинговой информации оказались неспособными переработать все имеющиеся данные и предоставить вовремя те данные, в которых компания нуждается. Формирование системы маркетинговых знаний дало компаниям возможность воспользоваться всеми накопленными ими данными.

Информация, которая хранится в компании, со временем устаревает, теряется или утрачивает свое значение и, следовательно, не представляет особой ценности для компании в долгосрочной перспективе. Ценность информации для компании возрастает только тогда, когда она обобщается и становится знанием, хранящимся внутри компании и составляющим основу для принятия наиболее эффективных решений.

При создании системы знаний происходит переход от изолированных источников информации к новой системе, которая объединяет в себе все источники данных и знания, накопленные в компании, приводит к универсализации всех принципов работы с информацией. Система знаний о рынке представляет собой экспертную систему информационной поддержки, в которую интегрируются знания экспертов компании для обоснования управленческих решений и разработки алгоритмов поиска ответов на все возникающие в сфере маркетинга вопросы.

Управление этими знаниями позволяет оценивать не только отдельные рыночные аспекты, но и получать целостную картину, не только формировать ответы на вопрос «что произошло?», но и объяснять, «Почему

это произошло?». Система маркетинговых знаний позволяет немедленно подстраиваться под все проблемы и потребности компании, отслеживать эффект синергии, возникающий при воздействии на различные элементы комплекса маркетинга. Иными словами, система маркетинговых знаний представляет собой наиболее развитую систему маркетинговой информации в современных условиях.

Следует отметить, что проблематика работы с маркетинговой информацией в российских компаниях является достаточно новой в силу того, что долгое время отечественные компании сталкивались с проблемой информационного дефицита: не обладали информацией о рынке или оперировали разрозненными частицами данных. Однако актуальность проблемы создания эффективной системы маркетинговой информации в настоящее время становится очевидной и на российском рынке: обострение конкурентной борьбы и постепенное насыщение рынков страховых услуг приводят к тому, что страховым компаниям все труднее сохранять свои рыночные позиции, действуя в информационном вакууме. Вместе с тем процессы информационного обеспечения принятия решений развиваются в России более медленными темпами, чем в странах с развитой экономикой.

Российский страховой рынок имеет ряд особенностей по сравнению с рынками более развитых стран, которые препятствуют внедрению на нем основных принципов и методов маркетинга в полном объеме. Специфические факторы внешней среды накладывают здесь множество ограничений на работу с маркетинговой информацией внутри компании, под влиянием которых происходит значительное видоизменение структуры систем маркетинговой информации и относительной значимости различных источников данных.

Среди всех факторов, оказывающих воздействие на формирование и развитие систем маркетинговой информации в России, можно выделить две основные группы: неразвитость рынка и информационную непрозрачность рыночных операций. Кроме того, к ним следует отнести бюджетные и внутриорганизационные ограничения, которые являются в значительной степени субъективными и в большей степени характерны именно для российских компаний, в то время как остальные оказывают свое воздействие на все компании, действующие на территории России, безотносительно к их размеру, сфере деятельности, степени иностранного участия и т.п.

Под информационной непрозрачностью рыночного пространства подразумевается отсутствие информации обо всех проводимых на нем операциях – как государством, так и другими субъектами рынка. Это связано, прежде всего, с низким уровнем культуры ведения бизнеса и отсутствием у государства способности контроля в экономической сфере, что приводит к практически полному отсутствию достоверных данных о производстве, импорте, товарообороте, уровне жизни населения и т.п., то есть к отсутствию полной и релевантной информации о рынке. Если в

развитых странах официальные статистические справочники о производстве, потреблении, экспортно-импортных операциях, уровне жизни широко используются и являются одним из первичных инструментов анализа, то в России подобные данные, либо недоступны вообще, либо не отражают действительности из-за неадекватных методов сбора информации или большого временного лага между сбором данных и их обработкой.

Серьезный недостаток, затрудняющий работу с маркетинговой информацией на российском страховом рынке, – отсутствие достоверных статистических данных об уровне жизни и покупательной способности населения. Если в экономически развитых странах существуют четкие и устоявшиеся методики оценки социальных классов, основанные на уровне годового дохода и роде занятий домохозяйств, то в России такой классификации нет.

Основным показателем, позволяющим оценить уровень жизни населения, является среднедушевой доход, однако достоверность его весьма сомнительна, поскольку, как и другие субъекты рынка, домохозяйства занижают свои реальные доходы, декларируя только официальный заработок, в то время как большая часть российских граждан имеют более одного источника дохода или получают зарплату, которая намного превышает официальные цифры. Кроме того, при сборе информации об уровне жизни, которым занимается Госкомстат, наиболее обеспеченные слои населения оказываются, как правило, труднодостижимыми и, следовательно, практически не участвуют в исследованиях.

На формирующихся страховых рынках маркетинговая инфраструктура коренным образом отличается от развитых рынков финансовых услуг. Прежде всего, если страховой рынок недостаточно развит, что проявляется в отсутствии сильного конкурентного давления, то маркетинговые технологии страховых операторов проходят этап апробации. Кроме того, низкий уровень платежеспособного спроса оказывается серьезным ограничителем для расширения деятельности большинства компаний и, следовательно, для применения ими более сложных методов работы с маркетинговой информацией.

Информационная непрозрачность рынка снижает качество данных, поступающих в информационную систему, из-за чего большинство информационных источников, используемых в России, в значительной степени отстают от аналогов, используемых в развитых странах; для большинства компаний она делает недоступными или бесполезными многие информационные источники, широко распространенные на Западе, и приводит компании к необходимости нестандартные пути и заполнять существующие информационные пробелы.

Прежде всего, это касается государственной статистики – производственной, статистики по импортной и статистики уровня жизни населения. Страховые компании не могут легальными способами узнать

возможности своих иностранных или инорегиональных конкурентов, то есть информация о предложении на рынке оказывается закрытой для большинства его участников.

Данные из вторичных источников – лидирующие по частоте использования в развитых странах, в российских условиях оказываются одним из самых ненадежных информационных ресурсов из-за того, что у государства отсутствуют инструменты контроля в экономической сфере и все участники рынка скрывают друг от друга и от государства имеющуюся информацию.

Информация о спросе на определенные страховые услуги на российском рынке становится доступной благодаря маркетинговым исследованиям, однако общий информационный дефицит данных создает множество проблем при проведении и этих исследований, делая неадекватными широко используемые в мире методики проведения маркетинговых исследований и вынуждая исследовательские компании адаптировать их к российским реалиям.

При проведении потребительских исследований на российском рынке компании сталкиваются с двумя основными проблемами, которые связаны, с одной стороны, с построением выборки, а с другой стороны – с ее реализацией. Сложности в реализации выборки являются общими для всех типов маркетинговых исследований в России и, как и для розничных исследований, вызваны непрозрачностью рынка. Поскольку значительная часть населения России скрывает свои реальные доходы от государства, неадекватной оказывается и информация о потреблении, которая может служить косвенной оценкой благосостояния граждан. Проблемой при реализации выборки является недооценка высокодоходных групп населения, поскольку таких респондентов сложно мотивировать к участию в исследовании. В результате две крайние группы населения – самые богатые и самые бедные, как правило, оказываются недоступными исследователям, и выборка становится смещенной, не отражающей реальной структуры населения по доходам.

Вторая проблема, связанная с построением выборки, наиболее остро проявляется именно при проведении потребительских исследований. Для построения любой выборки необходимо четко представлять себе структуру генеральной совокупности, которую обязана репрезентировать данная выборка.

Формирование выборки для изучения потребителей должно учитывать поло-возрастной состав населения и уровень доходов. Однако, поскольку в России отсутствуют достоверные данные о доходах населения, они не могут выступать в качестве полноценного критерия и основой построения выборки оказываются лишь демографические показатели. Кроме того, в России существуют серьезные ограничения, обусловленные сегментацией потребителей по уровню образования, профессии и занимаемой должности,

поскольку в отличие от развитых стран в нашей стране не отмечается однозначного соответствия между этими показателями и уровнем доходов населения.

Сложности с отбором респондентов еще более усугубляются при проведении потребительских панелей: поскольку участие в панели предполагает долговременное сотрудничество и предоставление данных о потреблении всех видов страховых услуг и продуктов, на такое исследование может согласиться только небольшая часть населения, имеющая официальные доходы на уровне средних и ниже средних. Мотивирование экономически активного населения с достаточно высоким уровнем доходов для участия в различных исследованиях является исключительно сложной задачей, а в случае с панелями эта задача становится практически неразрешимой, поэтому качество этого инструмента в России оказывается достаточно низким. Это связано с тем, что в нашей стране отсутствует культура участия населения в такого рода исследованиях.

Таким образом, все компании, работающие на российском рынке, оказываются в равном положении и сталкиваются с проблемой нехватки информационных источников: количество информации, получаемой большинством игроков, ничтожно мало, а та, которая поступает в компании, не удовлетворяет критериям полноты и достоверности. При этом из-за отсутствия данных об общем бизнес-контексте организации наибольший дефицит информации существует на стратегическом уровне, в то время как операционные потребности компаний более или менее удовлетворяются.

Стандартными требованиями, которые предъявляются к информации, являются достоверность, динамичность, своевременность, полнота и детальность, в российских же условиях полученная информация оказывается далекой от действительности – статичной, недопустимо запаздывающей, фрагментарной и односторонней, агрегированной до степени полной непригодности.

Под влиянием множества внешних факторов системы маркетинговой информации, существующие в России, нацелены на решение принципиально иных задач, нежели подобные системы в развитых странах, и коренным образом от них отличаются. Если для зарубежных компаний при работе с системами маркетинговой информации основная трудность заключается в избытке данных, преобразовании, анализе и трансформации данных из большого числа источников в информацию, а затем и в знание о рынке, главной проблемой для большинства компаний, действующих в России, оказывается нехватка данных – наличие разрозненных, неполных, противоречивых информационных источников, которые не могут быть сведены в единую информационную систему.

В условиях информационного дефицита множество компаний в России вынуждены работать с разрозненными частями информации, принимая во внимание все допущения, которые необходимо учитывать при работе с

этими данными. Таким образом, если в развитых странах вопрос функционирования систем маркетинговой информации в настоящее время находится в плоскости кардинального изменения подходов к обработке и хранению информации, в России основным пока остается сбор и первичный анализ данных.

Тем не менее, создание системы маркетинговой информации, которая стала бы реальным инструментом для принятия решений, в России возможно. Для этого необходимо с учетом опыта уже существующих систем маркетинговой информации и естественных ограничений, накладываемых рынком, построить систему маркетинговой информации таким образом, чтобы она предоставляла данные о рынке, значимые и полезные для принятия управленческих решений. Поскольку основным фактором, сдерживающим развитие систем маркетинговой информации в России, является нехватка информации для создания системы маркетинговых знаний, необходимо преодолеть разрозненность и неполноту данных.

Поскольку информация о предложении на рынке в России практически полностью отсутствует из-за дефицита достоверной статистики производства и импорта, производители вынуждены при принятии решений опираться только на данные различных маркетинговых исследований, характеризующие спрос. Основными исследованиями, которые могут дать количественную оценку позиций компании на рынке и ее конкурентов, являются потребительские панели.

Отсутствие достоверных данных об уровне жизни населения, которые представляют собой основу для проведения потребительских исследований, а также низкий уровень культуры участия населения в маркетинговых исследованиях приводят к тому, что роль и полезность потребительских исследований на российском рынке оказываются гораздо меньшими, чем в развитых странах.

*Кирьянова А.С.
студент 5 курса
Лукьянович Н.Е.
студент 5 курса
Капралова И.А.*

*Самарский государственный университет
Россия, г. Самара*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье проводится анализ эффективности управления системой дошкольного образования, а также выделяются основные проблемы в этой сфере.

Ключевые слова: дошкольное образование, управление.

Управление системой дошкольного образования на государственном уровне в настоящий момент на территории Российской Федерации осуществляется Министерством образования и науки РФ. Данный федеральный орган исполнительной власти был образован 9 марта 2004 года Указом Президента Российской Федерации №314. Министерство осуществляет свою деятельность в различных направлениях, касающихся нормативно-правового обеспечения сферы образования, а также сферы социальной поддержки и защиты обучающихся и воспитанников образовательных учреждений, функционирующих в Российской Федерации. Цели Министерства основаны, прежде всего, на необходимости обеспечения доступности и высокого качества образования, а также обеспечении образовательных учреждений высококвалифицированным кадровым составом. Среди этих целей можно выделить:

1. Обеспечение доступного качественного образования для всех слоев населения, что позволит значительно снизить социальную дифференциацию в обществе;

2. Создание условий для привлечения профессиональных кадров в образовательные учреждения РФ;

3. Обеспечение активного участия детей, обучающихся в образовательных учреждениях в социальной и культурной жизни общества.

Структуру Министерства образуют 16 Департаментов по различным направлениям деятельности. Управление сферой дошкольного образования, в свою очередь, входит в компетенцию Департамента государственной политики в сфере общего образования Министерства образования и науки Российской Федерации. С мая 2013 года должность директора Департамента занимает кандидат социологических наук Зырянова Анастасия Владимировна, кроме того, присутствуют 3 заместителя директора – Сергоманов Павел Аркадьевич, Смирнова Юлия Валерьевна, Тараданова Ирина Ивановна.

Все учреждения, находящиеся в системе дошкольного образования Российской Федерации и осуществляющие свою деятельность, обязаны основываться на тех нормативно-правовых актах, которые существуют в Министерстве образования и Науки РФ, ни один нормативно-правовой акт, функционирующий внутри того или иного дошкольного образовательного учреждения не должен противоречить проектам, приказам и другим документам, которые были приняты Министерством.

Несмотря на достаточно эффективную государственную политику в системе дошкольного образования РФ, в этой сфере по-прежнему существует ряд проблем:

1. Сегодня в Российской Федерации непрерывно улучшается демографическая ситуация, и в связи с этим места в дошкольных образовательных учреждениях начинают пользоваться все большей популярностью. Особенно остро эта проблема ощущается в крупных городах

страны, где на сегодняшний день отмечается достаточно высокий уровень дефицита ДОУ. Родители записывают ребёнка в детский сад сразу после рождения, а в некоторых случаях даже до появления ребенка, однако, несмотря на это, не всегда это является гарантией того, что ребенок попадёт именно в это ДОУ. Согласно последним данным Росстата, в настоящее время 400 000 детей ожидают своей очереди на устройство в тот или иной детский сад. Именно поэтому, сегодня государство в первую очередь должно ставить перед собой задачу повышения доступности дошкольного образования для всех граждан страны;

2. Необходимость фундаментальной разработки особой системы, особых методов дошкольного образования для детей с нарушениями здоровья и развития, а также для детей с ограниченными возможностями;

3. В связи с тем, что в настоящее время в Российской Федерации все больше формируется многонациональное общество, возникает необходимость создания такой образовательной среды, которая позволяла бы получать дошкольное образование и адаптироваться в социуме даже детям, недостаточно владеющим русским языком;

4. Потребность увеличения заинтересованности учащихся педагогических ВУЗов в дальнейшей работе в ДОУ;

5. В настоящее время связь между дошкольным и начальным школьным образованием оценивается по наличию у ребенка тех или иных знаний по определенным предметам. Это, прежде всего, лишает дошкольное образование определенной живости, у детей снижается интерес к процессу познания, число детей, которые не хотят идти в школу заметно увеличивается, а успеваемость падает.

Правительство Российской Федерации предпринимает все необходимые меры, необходимые, в частности, для улучшения ситуации с очередями в детские дошкольные учреждения. Детсадам России необходимо омоложение кадров и привлечение в педагогический состав мужчин. Об этом заявил министр образования РФ Дмитрий Ливанов на II Всероссийском съезде работников дошкольного образования в Сочи. [4]. Растет и доступность дошкольного образования. Причем, как обещает Ливанов, уже к 2016 году очередей в детсады уже не будет. К примеру, по его словам, число мест в дошкольных учреждениях ежегодно растет на 400 тысяч, на столько же оно увеличится и в 2014-2015 годах. Помогают решить проблему очередей и негосударственные дошкольные учреждения, которых становится все больше. Сейчас устранены барьеры, препятствовавшие в течение нескольких лет динамичному развитию негосударственного дошкольного образования, развитию предпринимательской инициативы людей в этом направлении, и результаты уже дали о себе знать: за прошлый год возникло более 600 негосударственных детских садов, общее их число выросло на 40 процентов. Количество детей, которые посещают негосударственные детсады либо семейные группы, выросло в десять раз.

Выяснилось, что Минобрнауки РФ готово законодательно ограничить размер взносов. Чтобы не допустить завышения стоимости, ведомство будет проводить ежемесячный мониторинг. В 2014 году на строительство новых и реконструкцию старых ДООУ регионам России было выделено 10 миллиардов рублей [1]. Также, государственная политика в сфере дошкольного образования поощряет строительство частных детских садов, что положительно влияет не только на количество мест в ДООУ, но и на развитие бизнеса. Важно отметить, что в совокупности эти меры приводят сегодня к сокращению очередей, однако проблема по-прежнему остается актуальной. По данным Росстата на 30.09.2013, численность детей на 100 мест в дошкольных образовательных учреждениях составляла 105 человек, и эта цифра сегодня продолжает расти. [2]

Согласно Типовому положению о детских садах, еще в январе 2012 года требования, предъявляемые к дошкольным образовательным учреждениям, были смягчены. [3]. Прежде всего, государство перестало контролировать наполняемость групп, а также количество и возраст детей. Эти функции были переданы руководству дошкольных учреждений. Кроме того, данное положение установило обязательным создание всех необходимых условий для детей-инвалидов.

Еще одним важным направлением политики государства является принятие и вступление в силу 1 сентября 2013 года Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 21.10.2014). Согласно данному закону, определение размера оплаты за питание ребенка в детском саду теперь передается в ведение регионов. Кроме того, новый закон сохраняет за родителями право получения компенсаций, а также позволяет устанавливать льготы для отдельных групп населения, но подробности их получения регламентируются местными властями и самими детскими садами.

На основе всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что в системе дошкольного образования, существует множество проблем. Однако, государство сегодня делает все возможное, чтобы устранить их. Это различные программы поддержки дошкольного образования, увеличение финансирования, а также строительство новых детских садов.

Использованные источники:

1. <http://www.interfax.ru/realty/realtyinf.asp?sec=1461&id=345921>
2. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/obr-svod1.htm
3. http://www.go-parents.ru/news/russia/25_01_12_minobrnauki_utverdilo_novoe_tipovoe_poloz.html
4. <http://www.rg.ru>

*Клеменичева А.Ю.
студент 5 курса
Ветрова Л.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ВАРЕННЫХ КОЛБАС

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности калькуляции себестоимости вареных колбас, а также дан пример расчета фактической себестоимости единицы выпуска продукции.

Ключевые слова: калькуляция себестоимости, себестоимость вареных колбас, колбасное производство, распределение затрат.

Калькуляция — это заключительный этап учета затрат на производство и выхода продукции. Калькуляция является результатом калькулирования, т. е. расчетные процедуры по определению затрат организации, приходящихся на единицу произведенной продукции (работ, услуг).

Калькуляция позволяет принимать более оптимальные управленческие решения, способствует соизмерению затрат отдельных подразделений с доходами, где экономия производственных затрат становится основным источником увеличения доходов трудового коллектива, повышения конкурентоспособности предприятия.

В колбасном производстве в зависимости от мощности предприятий в качестве калькуляционной единицы может применяться 1 т или 1 ц каждого вида и наименования колбасных изделий и копченостей. Калькуляция себестоимости изделий строится таким образом, чтобы по каждому их виду и наименованию можно было сравнивать фактические и плановые затраты. [1, стр.11]

Конечным этапом производственного процесса является выпуск готовой продукции, в результате которого её стоимость переходит из сферы производства в сферу обращения. Готовая продукция - это изделия, прошедшие все стадии технологической обработки на предприятии, соответствующее действующим стандартам, техническим условиям или требованиям заказчика, предусмотренным в договоре.

При калькулировании себестоимости колбасных изделий необходимо учитывать незавершенное производство (мясо жилованное, колбасные изделия, незаконченные обработкой и т.д.). Себестоимость товарной продукции будет равна:

$$\Pi = H_1 + 3 \cdot B - O - H_1,$$

где Π - себестоимость товарной продукции; H_1, H_2 - незавершенное производство на начало и конец месяца соответственно; B - затраты на забракованную продукцию; O - стоимость отходов производства.

В управленческом калькулировании в зависимости от полноты включения затрат в себестоимость продукции практикуется два основных подхода к составлению калькуляций: система полных затрат и система переменных затрат. Большое количество хозяйствующих субъектов калькулирование осуществляется по системе полных затрат.

Система полных затрат предполагает отнесение на себестоимость переменных и постоянных затрат на продукцию за отчетный период с обязательным распределением косвенных. Составление калькуляции себестоимости в системе "абсорбшн костинг" связано с распределением косвенных затрат, для чего необходима база распределения (показателя производственной деятельности), обеспечивающая объективность расчета себестоимости, например показатели времени работы машин и механизмов, заработной платы или времени работы основных производственных рабочих. [4, стр.516]

В качестве базы распределения выступает заработанная плата основных производственных рабочих. В колбасном производстве в одном технологическом цикле получают несколько видов продукции (колбасы вареные, копченые, сосиски, сардельки деликатесы и др.), поэтому прямое отнесение затрат на один вид изделий невозможно. Сводный учет затрат организуется по группе выпускаемых изделий, а затраты внутри групп распределяются на отдельные виды продуктов пропорционально экономически обоснованной базе. Косвенные затраты распределяются с помощью предварительного коэффициента распределения (K), рассчитываемого по формуле:

$$K = \frac{KP}{B},$$

где KP - косвенные расходы предприятия; B - база распределения косвенных расходов.

Для определения прибыли от продаж на основе системы полных затрат сначала рассчитывается валовая прибыль как разность между выручкой и затратами на производство и реализацию продуктов труда, а затем прибыль от продаж как разность между прибылью и расходами периода.

Пример: Пусть выручка от продаж колбасы вареной куриной за январь 2014 г. при цене 250 руб. за кг, составила 804000 руб., затраты на продукцию составили 658680 руб. Валовая прибыль за рассматриваемый период от продаж колбасы будет равной $804000 - 658680 = 145320$ руб. расходы периода по предприятию за январь 2014 г. составили 42580 руб. .Т.о. прибыль от продаж будет равной $145320 - 42580 = 102740$ руб.

В зависимости от способа оценки затрат выделяют методы учета затрат по фактической, нормативной и плановой (прогнозной) себестоимости. Рассмотрим метод учета фактических затрат и калькулирование фактической себестоимости с учетом норм.

Величина фактических затрат отчетного периода определяется по формуле: [3, стр.284]

$$Зф = Кф \times Цф,$$

где Зф - фактические затраты;

Кф - фактическое количество использованных ресурсов;

Цф - фактическая цена использованных ресурсов.

Начисленная заработанная плата и расход материалов распределяются по направлениям затрат (по счетам, субсчетам, статьям) работниками бухгалтерии, ведущими учет производства, в момент отражения необходимых данных в соответствующих учетных регистрах. Распределение по счетам (субсчетам, статьям, заказам и т.п.) делается путем составления отдельного документа, в котором указываются суммы, относимые на тот или иной счет (или иное направление затрат), с указанием основания такого распределения, а в случае необходимости и с составлением соответствующих расчетов.

Сущность нормативного метода заключается в следующем: на основе действующих норм затрат составляется предварительная калькуляция себестоимости продукции. Она называется нормативной. В течение месяца учитываются возникшие изменения в нормативах и отклонения фактической себестоимости от нормативной. Фактическая себестоимость продукции определяется алгебраическим сложением суммы затрат по текущим нормам и величины отклонений от норм: [3, стр.261]

$$Зф = Зн \pm Он \pm Ин,$$

где Зф - затраты фактические; Зн - затраты нормативные; Он - величина отклонений от норм; Ин - изменение норм. Фактическую себестоимость считают как нормативную себестоимость, скорректированную на отклонение от норм и на изменение норм (плюс или минус). Поскольку отклонения и изменения норм выявляются оперативно в течение месяца, то есть внутри отчетного периода, то в идеале фактическая себестоимость может быть получена сколь угодно быстро после завершения процесса изготовления продукции.

Пример. Нормативная себестоимость 1 тонны колбасы вареной молочной составляет 53,72 тыс. руб., объем выпуска готовой продукции в течение месяца - 9,5 тонн. По сравнению с нормативными затраты на оплату труда, включая отчисления на социальные нужды, составили перерасход в сумме 15,41 тыс. руб., а по затратам материалов была достигнута экономия в сумме 7,23 тыс. руб. На начало периода незавершенное производство

составило 7,34 тыс. руб. по старым нормам и 7,75 по нормам, принятым в текущем периоде.

Расчет фактической себестоимости единицы выпуска складывается из следующих этапов. [3]

Таблица 1 - Расчет фактической себестоимости единицы выпуска

№ п/п	Операция	Расчет	Сумма
1	Определение нормативов себестоимости выпуска	$53,72 \times 9,5$	510,34 тыс. руб.
2	Определение отклонения от норм	-	экономия - 7,23 тыс. руб. перерасход - +15,41 тыс. руб.
3	Определение факта изменения норм: остаток незавершенного производства на начало периода по старым нормам; остаток незавершенного производства на начало периода по нормам, принятым в текущем периоде;		7,34 тыс. руб. 7,75 тыс. руб.
4	Эффект изменения норм	$7,34 - 7,75$	-0,41 тыс. руб.
5	Определение фактической себестоимости выпуска	$510,34 + 15,41 - 7,23 - 0,41$	518,11 тыс. руб.
6	Определение индексов отклонений от норм и изменения норм <*>: индекс экономии (ИЭ) индекс перерасхода (ИП) индекс изменения норм (ИИ)	$(-7,23) / 510,34 \times 100\%$ $(15,41 / 510,34) \times 100\%$ $(-0,41) / 510,34 \times 100\%$	1,42% +3,02% 0,08%
7	Определение фактической себестоимости единицы выпуска	$C_{\text{факт}} = 53,72 \times (100\% - 1,42\% + 3,02\% - 0,08\%)$	54,54 тыс. руб.

Так как в колбасном производстве объектом счёта производственных расходов являются группы однородных видов продукции, то фактическую себестоимость каждого вида продукции устанавливают распределением отклонений от норм и изменений норм пропорционально нормативным затратам на производство отдельных видов продукции.

Бухгалтерия на основании первичных документов осуществляет учет затрат на производство по нормам, отклонения от норм и изменения норм, составляет отчетную калькуляцию по изделиям, анализирует себестоимость.

В случае возникновения отклонений от норм, т.е. их превышения, выписываются первичные документы (требования, наряды) с отметкой

отклонений от норм или доплатные листы на зарплату. Эти документы должны быть подписаны лицами, контролирующими процесс производства и его затраты. В них обязательно проставляются коды причин и виновников отклонений от норм. Наличие документов на отклонения от норм, кодов причин и виновников отклонений позволяют бухгалтерии по утвержденным срокам в течение месяца составлять рапорты об отклонениях от норм, для руководителей предприятия с целью принятия мер по устранению этих причин. Имея нормативные калькуляции, документы на отклонения от норм и их изменения, бухгалтер рассчитывает фактические затраты отчетного месяца.

Отклонения фактических затрат от установленных норм по отдельным расходам определяют методом документирования и расчетным и инвентарным методами. [5, стр.336]

Учет изменений норм отсутствует, исчисление фактической себестоимости осуществляется традиционным методом, а затем выявляют отклонения путем сравнения фактической себестоимости с ее нормативной величиной.

Для контроля за использованием сырья и материалов в основном применяют инвентарный метод, который заключается в том, что по истечении отчетного периода (смены, суток и т.д.) проводят инвентаризацию остатков неизрасходованных материалов по каждому рабочему месту. Фактический расход сырья и материалов на производство определяется суммированием этих остатков с материалами, поступившими к началу следующего отчетного периода, и вычитанием из этой суммы остатков на конец отчетного периода.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет материалов и товаров: учеб. - практ. пособие / Ю.А. Бабаев [и др.] ; под ред. Ю.А. Бабаева. - М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2011. - 312с.
2. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в перерабатывающих отраслях АПК: учебное пособие/ Проняева Л.И., Ветрова Л.Н. – М.: Орел: *Издательство Орел ГАУ*, 2012, 215с.
3. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник. - 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2006. - 484с.
4. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / под. ред. Е.А. Мизиковского. - М.: Экономистъ, 2010. - 555с.
5. Себестоимость продукции, работ и услуг: бухгалтерская и налоговая (2-изд., перераб. и доп.) / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2009. 336с.

*Клименко А.Н.
Колбасова И.Д.
студент IV курса, гр.173
Экономический факультет
Хусаинова С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РОССИИ

Важнейшей предпосылкой государственного регулирования экономики является разработка прогнозов. Государственное прогнозирование представляет собой систему научно обоснованных представлений о тех или иных направлениях социально-экономического развития страны. В условиях перехода к рыночным отношениям прогнозирование приобретает весьма большое значение и становится начальной стадией, основой всей системы управления. Это обусловлено тем, что в условиях рынка меняются траектории развития, возрастает альтернативность его вариантов, усиливается интенсивность поиска выходов из нежелательных, негативных ситуаций.

Государственное прогнозирование не только позволяет предвидеть перспективы развития, но и предоставляет информацию предприятиям, компаниям о намерениях государства, является координирующим звеном для всех других форм регулирования. Прогнозирование придает рынку более целенаправленное развитие [3].

Основы организации прогнозной работы в России определены Федеральным законом от 20 июля 1995 г. №115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» [1].

Данный Федеральный закон определяет цели и содержание системы государственных прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации и программ социально-экономического развития Российской Федерации, а также общий порядок разработки указанных прогнозов и программ.

В соответствии со ст. 1 вышеуказанного закона, государственное прогнозирование социально-экономического развития Российской Федерации – система научно обоснованных представлений о направлениях социально-экономического развития Российской Федерации, основанных на законах рыночного хозяйствования. Результаты государственного прогнозирования социально-экономического развития Российской Федерации используются при принятии органами законодательной и исполнительной власти Российской Федерации конкретных решений в области социально-экономической политики государства.

Под концепцией социально-экономического развития Российской Федерации понимается система представлений о стратегических целях и приоритетах социально-экономической политики государства, важнейших направлениях и средствах реализации указанных целей. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [2]. Цель разработки Концепции – определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008–2020 годы) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

Программа социально-экономического развития Российской Федерации – комплексная система целевых ориентиров социально-экономического развития Российской Федерации и планируемых государством эффективных путей и средств достижения указанных ориентиров. Распоряжением Правительства РФ от 19 января 2006 г. №38–р утверждена Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 годы). Данная программа определяет ключевые направления деятельности Правительства Российской Федерации на этот период, обеспечивающие достижение таких стратегических целей развития страны, как повышение благосостояния населения и уменьшение бедности на основе динамичного и устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности страны.

Законом определена разработка:

- долгосрочных прогнозов на 10 лет, на основе которых составляется концепция социально-экономического развития Российской Федерации, корректируемая и продлеваемая каждые 5 лет;
- среднесрочных прогнозов на 3–5 лет, корректируемых и продлеваемых ежегодно; на их основе правительством разрабатывается программа социально-экономического развития РФ на среднесрочный период;
- краткосрочных прогнозов, составляемых ежегодно и служащих основой ц; и подготовки федерального финансового баланса, перечня федеральных программ и проектировок госсектора.

Аналогичные прогнозы должны разрабатываться по межотраслевым комплексам, важнейшим отраслям и по субъектам Российской Федерации.

Необходимо отметить, что Федеральный закон от 20 июля 1995 г. №115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» выполняется неудовлетворительно. Разрабатываемые Министерством экономического развития России и другими ведомствами прогнозы, как правило, не публикуются и в минимальной степени используются при принятии

решений органами исполнительной власти. Не все предусмотренные законом прогнозы и стратегические документы разрабатываются.

Чтобы повысить уровень прогнозной работы в стране, необходимо дополнить указанный Закон положениями о представлении правительством в Федеральное Собрание проектов Концепции социально-экономического развития на долгосрочный период и Программы на среднесрочный период, годового плана, а также ежегодного доклада, в котором оценивается выполнения Концепции, Программы и плана за истекший год и предлагаются меры по реализации намеченной стратегии на очередной год. Следует включать и Концепцию, Программу и индикативный план (сводные показатели) социокультурной, экономической, технологической и экологической динамики, значительно усилить прогнозно-плановую работу в субъектах Федерации и крупных экономических районах.

Использованные источники:

1. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации: Федер. закон Рос. Федерации от 20 июля 1995 г. №115-ФЗ // Собрании законодательства Рос. Федерации. – 1995. – №30, ст. 2871. – С. 3681.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Рос. Федерации от 17 ноября 2008 г. №1662-р // Собрание законодательства Рос. Федерации. – 2008. – №47, ст. 5489. – С. 5127.
3. Бабашкина А.М. Методы государственного регулирования экономики / А.М. Бабашкина, Е.В. Берездивина, А.В. Богомолова. – М.: Инфра-М, 2009. – 300 с.

*Климова Э.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра Сервиса и организации
коммерческой деятельности
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА КАК АРГУМЕНТ КОММЕРЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация. Рыночная парадигма, принятая в качестве стратегической основы функционирования современной России, предполагает не только партнерство, но и конкуренцию между регионами. Стремление завоевать и расширить собственное место на рынке заставляет региональные и муниципальные органы власти обращать особое внимание на создание индивидуального имиджа региона, позволяющего выделиться среди себе подобных. Поэтому отсутствие целенаправленного формирования позитивного имиджа территории оформляется в проблему и объективно

выдвигается на одно из первых мест в системе приоритетов деятельности органов государственной власти региона.

Ключевые слова: имидж территории (региона), маркетинг, информационно-коммуникационная политика.

На современном этапе развития российской экономики и в условиях перехода к информационному обществу особое значение приобретает маркетинговая деятельность. Маркетинг как философия современного бизнеса, стратегия и тактика рыночной деятельности находится в динамичном развитии, а любое развитие – это рациональное сочетание исторической преемственности с постоянным обновлением. Развитие маркетинга происходит, в том числе, за счет его новых направлений с учетом возможностей и условий конкретных регионов. Маркетинг территорий становится важным фактором успешного регионального развития. В последние десятилетия различные страны и отдельные регионы стараются использовать потенциал маркетинга в целях повышения туристической и коммерческой привлекательности регионов.

Имидж территорий в современном мире становится важным экономическим ресурсом и одним из ключевых факторов конкурентоспособности региона, города или страны. Имидж территории, ее репутация в отечественных и зарубежных общественно-политических и деловых кругах является основой успешного продвижения территории, повышения привлекательности территориальных туристских продуктов и услуг как на внутреннем, так и на международном рынках. Известное имя территории, подкрепленное привлекательным образом, способствует стабильному социально-экономическому развитию и привлечению инвестиций в ее экономику.

Территориальный (страновой, региональный и т.д.) имидж в настоящее время становится реальным и чрезвычайно важным ресурсом экономики. «Доброе имя» выступает предпосылкой для ускорения социально-экономического развития стран/регионов/городов, повышения уровня и качества жизни населения, поскольку способствует решению ряда основополагающих вопросов, имеющих важное значение для интенсивного развития территории. Это, прежде всего привлечение инвестиций (в т. ч. — иностранных), расширение рынков сбыта продукции национальных/региональных производителей, привлечение трудовых ресурсов, развитие въездного туризма. Благоприятный имидж той или иной территории во многом определяет успешность решения этих проблем, а ее репутация выступает главным фактором осуществления выбора.

Имидж территории — это набор убеждений и ощущений людей, которые возникают по поводу природно-климатических, исторических, этнографических, социально-экономических, политических, морально-психологических и др. особенностей данной территории. Субъективное представление о территории может формироваться вследствие

непосредственного личного опыта (например, в результате проживания на данной территории) или опосредованно (например, со слов очевидцев, из материалов СМИ и т. д.).

Имидж в современном мире перестал быть просто абстрактным «образом». В наш информационный век имидж стал понятием вполне конкретным, имеющим реальную ценность, он приобрел экономический смысл. Имидж территории базируется прежде всего на территориальной индивидуальности. *Территориальная индивидуальность* включает в себя, с одной стороны, официальные характеристики территории – это комплекс визуальных, вербальных и других признаков, по которым люди идентифицируют территорию (место на карте, страновая принадлежность, название, герб, флаг, гимн и т. д.). Кроме того также включает в себя характеристику совокупности особенностей и ресурсов территории: *природные, демографические, исторические, социальные и культурные особенности и ресурсы; экономические особенности и ресурсы организационно-правовые и информационные особенности и ресурсы.*

Имидж территории – очень разноплановый, иногда искусственно создаваемый образ, который складывается в сознании людей. Сколько людей, столько и представлений о конкретной территории может быть продемонстрировано; поскольку сами люди совершенно разные, постольку специфично и их восприятие; кроме того, люди имеют отличающуюся информацию о территории, неодинаков их опыт, связанный с ней. Вследствие этого и имидж одной и той же территории в сознании разных людей формируется различный. Нередко территориальный имидж у людей складывается при отсутствии достаточной информации и собственного опыта. В этом случае в основу образа ложатся массовые стереотипные представления (а иногда даже заблуждения), факты, почерпнутые из средств массовой информации, литературных, кинематографических и других источников.

Стабильное улучшение качества жизни (повышение уровня жизненного потенциала) всех слоев населения города Новосибирска в процессе устойчивого развития невозможно без роста экономики, привлечения инвестиций, сохранения и приумножения трудовых ресурсов, прежде всего, квалифицированных кадров и молодежи. Краткий анализ потенциала города Новосибирска. Новосибирск — третий по численности населения (1 523 801 человек по состоянию на 1 января 2013 года) и тринадцатый по площади город России, имеет статус городского округа. Торговый, деловой, культурный, промышленный, транспортный и научный центр федерального значения. Новосибирск выполняет функции административного центра Сибирского федерального округа, Новосибирской области и входящего в её состав Новосибирского района; также город является центром Новосибирской агломерации — крупнейшей в Сибири (седьмая по величине агломерация России, её население составляет

ок. 1,9 млн человек). Новосибирск находится в континентальной климатической зоне; среднегодовая температура воздуха +1,8 °С. Для города характерны большие колебания среднемесячных (38 °С) и абсолютных (88 °С) температур воздуха. Город расположен на границе лесостепной и лесной природных зон. За последние годы наблюдается стабильное увеличение рождаемости и снижение смертности. (Рождаемость — 13,2, смертность — 12,3). Новосибирск остаётся центром притяжения мигрантов из Сибири, Казахстана и Средней Азии.

Новосибирск является крупным промышленным центром. Ведущими отраслями промышленности являются энергетика, газоснабжение, водоснабжение, металлургия, металлообработка, машиностроение, на их долю приходится 94 % всего промышленного производства города. Новосибирск занимает 4-е место в России (после Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга) по объёму розничного товарооборота (217795,1 млн в 2012 году). Новосибирск обладает самым крупным в сибирском регионе логистическим комплексом. Учитывая то, что город находится на пересечении сразу нескольких важнейших торговых направлений (Средняя Азия, Юго-Восточная Азия, Север России, Дальний Восток, Европа). Благодаря представленным данным и оценкам города Новосибирска по сравнению с другими городами России, столица Сибири имеет огромный потенциал для развития и улучшения качества жизни.

В рамках маркетингового исследования по результатам интернет-анкетирования (в выборку вошли горожане (400 человек) и жители других городов (200 человек) в возрасте от 18 лет до 30 лет), было выявлено, что незначительный процент опрошенных (14%) рассматривают Новосибирск как город для жизни, работы, при этом, не ассоциирует его как город с культурным наследием, большим количеством достопримечательностей.

При ответе на вопрос «Как долго вы проживаете в Новосибирске?» были даны следующие ответы: «менее 1 года» проживают 28% горожан, «1-5 лет» проживают 34%, «более 5 лет» проживают 38% опрошенных. Оценка составляющих имиджа Новосибирска по 5-ти бальной шкале дала следующие результаты: географическое положение (удаленность от столицы, а так же основных зарубежных центров торговли) – 2,3%; индивидуальность города (герб, гимн, флаг, символы, и т.п.) – 4,7%; достопримечательности – 3,2%; развитость экономики – 3,7%; транспорт (сообщение внутри города и за его пределами) – 2,8%; наука и образование – 4%; культура – 3,9%; развитость торговли – 4,2%.

На вопрос «Планируете ли вы в ближайшем будущем переехать в другой город на постоянное место жительства?» 18% горожан ответили, что планируют переехать в другие города. При этом 68% опрошенных указали, что им нравится жить в городе Новосибирске. Благодаря исследованию было выявлено, что в среднем жителям нравится город, и они планируют остаться на дальнейшее проживание. Однако имеется множество проблем, негативно

сказывающихся на восприятии нашего города: «дорожные колдобины», «неразвитость инфраструктуры», «отсутствие цивилизованного рынка аренды жилья», «недостаток чистоты улиц», «мало на улицах города довольных людей и счастливых улыбок», «мало мест, которые можно с гордостью показывать гостям города» и др..

Анализ ответов жителей других городов России относительно города Новосибирска позволяет отметить следующее: 41% респондентов планируют неоднократно побывать в нашем городе; 5% планируют переехать в Новосибирск на постоянное место жительства. При ответе на вопрос: «Назовите три ассоциации с Новосибирском?» самыми популярными стали: «холодно» - 58%, «столица Сибири» - 49%, «театр Оперы и Балета» - 32%, «грязно» - 21%, «современный город» - 17%, «молодой город» - 12%, «удаленный город» - 5%, «пробки» - 3% опрошенных иногородних жителей.

Среди соседних сибирских городов Новосибирск заслуженно пользуется хорошей репутацией, ощущается столичным городом, и в последние годы город динамично развивается. Но, на наш взгляд, имидж города, формируемый СМИ, несколько отстает от реальных успехов, неполно отражает мощный потенциал Новосибирска. «Иногородние» воспринимают его как промышленный город, удаленный от западной части России, с продолжительными и затяжными морозами, который стал столицей Сибири лишь благодаря численности населения и транспортным развязкам.

Таким образом, существует проблема недостаточной информированности россиян о жизни Новосибирска, его уникальности и достижениях. В сложившихся условиях, возникает необходимость применения широкого маркетингового инструментария, продуманной информационно-коммуникационной политики для привлечения молодежи, инвесторов, бизнесменов, туристов. Рассматривая город как своего рода товар, нуждающийся в продвижении, мы должны выделить его основные конкурентные преимущества, к которым можно отнести высокий потенциал развития, стабильность, прогрессивное руководство и имидж Новосибирска как интеллектуального центра России.

Основная цель маркетинга территорий – создание, поддержание или изменение мнений, повышение притягательности, престижа территории (региона), условий жизнедеятельности и деловой активности; привлекательность сосредоточенных на территории природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, а также возможностей реализации и воспроизводства таких ресурсов.

Опрос жителей Новосибирска и других городов показал, что у данной территории есть большие перспективы развития, необходимы конкурсы, интересные с точки зрения инвестиций, а также развивающие туристический

и гостиничный бизнес Новосибирска и Новосибирской области, то есть формировать имидж города как инвестиционно привлекательного центра Сибири. Это позволит снизить разрыв между показателями развития таких городов как Томск, Красноярск и Новосибирск, поскольку наши ближайшие конкуренты в инвестиционном плане превосходят показатели Новосибирска (в Новосибирске размер привлеченных инвестиций практически совпадает с размером собственных вложений; в Красноярске привлеченные инвестиции в 2,5 раза превосходят собственные средства, в Томске – почти в два раза превосходят). Мы проигрываем конкурсы: Томску проиграло создание особой экономической зоны технико-внедренческого типа, Красноярску – создание сибирского федерального университета. Последние годы руководители федерального уровня часто называют центром науки именно Томск. Крупные мировые встречи и форумы, на которых присутствуют руководители стран и крупнейших международных компаний, проходят не у нас, а в Томске, Иркутске и Красноярске. Такова «печальная статистика», отражающаяся на имидже города. Выходом из сложившейся ситуации станет повышение деловой активности города, увеличение притока квалификационных и, прежде всего, молодых кадров, увеличение объёма привлечённых инвестиций, появление новых компаний, уменьшение оттока молодежи, а так же рост положительных упоминаний в российских СМИ.

В силу того, что имидж есть результат определённой информационно-коммуникативной деятельности, успех решения названной проблемы предполагает отчётливое понимание соответствующими властными структурами механизмов формирования имиджа региона и овладение технологиями его позитивной коррекции.

Когда представления людей о мире и происходящих процессах в значительной мере стали формироваться средствами массовой коммуникации, когда имидж любого субъекта и объекта стал играть гораздо более важную роль, чем прежде, имидж региона приобретает статус одного из основных ресурсов, которые определяют его экономическую, политическую, социальную перспективу. При этом ресурс понимается в самой общей трактовке: средства, возможности, резервы, позволяющие получить практический результат.

Таким образом, имидж региона – реальный ресурс, в существенной мере определяющий успешность его политических, экономических и социальных позиций; назрела необходимость научного изучения информационно-коммуникативных, экономических и других процессов, влияющих на формирование имиджа региона.

Использованные источники:

1. Важенина И.С. Имидж и репутация территории // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 23. – С. 2–12.
2. Визгалов Д. Брендинг города. – М. : Институт экономики города, 2011.

3. Климова Э.Н. Формирование и использование имиджевого дискурса в маркетинговых коммуникациях на рынке услуг. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством. – Омск. – 2012.
4. Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е. Имидж как ведущий компонент нематериальных активов санаторно-курортного предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. Изд-во: Белгородский университет кооперации, экономики и права. – 2011. – №3.

*Князева Е.В., к.э.н.
доцент
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ И МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ

Аннотация. Современное мировое хозяйство характеризуется противоречивыми тенденциями. В рамках глобализации экономики усиливается ее регионализация. Это связано с неравномерностью внедрения инновационных технологий, экономического развития отдельных стран и регионов.

Ключевые слова. Глобализация, диверсификация экономики, инновационные технологии, многополярный мир.

Современное мировое хозяйство характеризуется противоречивыми тенденциями, связанными с неравномерностью экономического развития отдельных стран и регионов. В то время для экономически развитых стран характерна тенденция к глобализации в силу их технологического преимущества и формированию однополярного мира, страны с менее развитой экономикой в последнее время стали стремиться решать в большей мере свои внутренние проблемы вместо ориентации на внешнюю торговлю с другими, прежде всего развитыми странами, где они выступать могут только в роли младших партнеров.

Поэтому на экономической периферии на первое место со временем вышла регионализация экономики, что по существу означало перенесение акцента на внутриэкономическое развитие развивающихся стран. Это предполагает, в частности, внедрение инновационных технологий, развитие внутреннего рынка, своей инфраструктуры, консолидации со странами региона, с которыми имеются во многом сходные проблемы: налаживание с ними кооперации, регулирование миграционных потоков, рост взаимных инвестиций и т.д. Региональные экономические объединения в настоящее время все чаще стали использовать во взаимной торговле национальные валюты, что ведет к рационализации их валютных средств.

Все это создает возможности для более высоких темпов роста развивающихся стран по сравнению с развитыми. Так, если развитые страны имели темпы роста ВВП в 2007 г. – 2,7%, в 2013 г. – 1,3%, то развивающиеся

страны Азии за эти же годы имели темпы роста ВВП 11,5% и 6,5%, страны Латинской Америки – 5,7 и 2,6% соответственно. Создаются условия для быстрого роста региональных экономик. Предполагается, что к 2025 г. Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Южная Корея и Россия обеспечат в совокупности более половины роста мирового ВВП, а по неофициальным данным, в 2013 г. ВВП Китая превысил ВВП США. [1, 50]

Регионализация мировой экономики приводит к тому, что формируется экономическая база многополярного мира.

Таким образом, тенденции глобализации экономики и ее регионализации сосуществуют и взаимодействуют.

Экономика России отражает противоречивый характер международных экономических отношений. С одной стороны, огромная территория, множество народов, на ней проживающих, сами по себе говорят о глобальном значении страны. Как отмечала в одном из писем к Вольтеру Екатерина II, «Россия – это вселенная». Кроме того, огромные запасы полезных ископаемых и других ресурсов создают потенциальные условия для глобализации нашей экономики. С другой стороны, нерешенность ряда внутренних проблем, связанных, например, с необходимостью формирования единого внутреннего рынка (что имеет и большое политическое значение), необходимостью проведения новой индустриализации, внедрения инновационных технологий, способствующей не только выходу из мирового кризиса, но и вступлению страны на новый уровень социально-экономического и технологического развития, требуют от страны сосредоточенности на решении внутренних экономических, технических и социальных проблем. И если проблемы, связанные с включением страны в глобальную экономику какое-то время (до санкций) преобладали, то внутренние проблемы как бы отходили на второй план. Сейчас настала пора решать именно эти проблемы в первую очередь, сохраняя, конечно, свою роль как экономики, включенной в глобальный процесс.

Те международные региональные экономические организации, членом которых является Россия, и могут ей обеспечить решение одной и другой проблем. Сотрудничество со странами СНГ, в частности, помогает в большей мере решению наших внутренних проблем (хотя и создает новые: например, необходимость регулирования миграционных процессов). В то время как сотрудничество со странами БРИКС, например, обеспечивает и включение нашей страны в глобальные экономические процессы. По мнению специалистов, несмотря на рост альтернативных источников энергии, рост углеводородов в текущем столетии останется необходимым условием экономического развития любой страны. Россия строит нефтепроводы, обеспечивающие углеводородами ведущие страны Азии: Китай, Индию и др., строит атомные станции в Китае, Индии, Финляндии, есть договор с Венгрией и другими странами, сотрудничает с Бразилией и

Индией в авиационной и других отраслях. Конечно, наша страна хочет поддерживать нормальные экономические отношения и с экономически развитыми странами, поскольку экономические, научные, культурные связи со всеми народами обогащают любую страну. Введение санкций со стороны Запада нацелено на то, чтобы затормозить развитие страны, изолировать ее в мире.

В ближайшие годы в стране намечено удвоение сети автомобильных дорог, сооружение скоростных железных дорог, соединяющих европейскую часть страны с дальним Востоком, Москва-Казань. Государство дает дотации на авиаперевозки пассажиров с Дальнего Востока и Сибири в европейскую часть страны, даются льготы на перевозку продукции с Дальнего Востока (например, рыбы) в европейскую часть страны, начали действовать авиамаршруты, имеющие низкую цену авиабилетов («Победа»). Все большую нагрузку получает северный морской путь, связывающий страны Дальнего Востока и Азии с Европой, поскольку перевозки грузов морским путем считаются дешевыми. В Сибири и европейской части страны построены заводы, выпускающие полимерные вещества, которые страна до этого почти полностью ввозила из-за рубежа, и способные практически удовлетворить внутренний спрос на эту продукцию. В 2012 г. доля интернет - бизнеса в Российском ВВП превысила 4,5%. Рынок отечественного интернет - бизнеса является пятым в мире и самым быстро растущим на планете. Создается единая база данных о вакансиях в пределах страны по разным специальностям, переселенцам предоставляются подъемные. Это и многое другое намечено сделать в России в ближайшие годы, что говорит о том, что страна активно начала решать свои внутренние задачи и о включенности в процесс глобализации.

Однако в стране существуют и серьезные проблемы. Так, привязанность нашего бюджета к нефтяному компоненту создает возможность влияния на внутриэкономические проблемы неэкономическими методами, например, путем обвала цен на нефть. Высокая ставка по кредитам также ограничивает рост экономики. Перед страной стоит проблема проведения новой индустриализации, на этой основе – роста темпов производительности труда и другие проблемы.

За последнее время цены на нефть сократились более чем на треть, но предложение нефти не сокращается. Существуют разные объяснения данного явления, но очевидно одно, что в движении мировых цен на нефть огромную роль играют неценовые факторы, которые влияют на величину бюджетных поступлений страны. Это еще раз подчеркивает необходимость диверсификации экономики России и необходимость обеспечения правовых и хозяйственных условий для этого.

Использованные источники:

1. Архипов А., Елецкий А. Многополярность глобальной экономики. – Российский экономический журнал, 2014, № 3.

*Кобелева Д.А.
Шарапова А.Т.
Кендик Е.В.
студент*

*факультет Экономики и Управления
кафедра «Государственного и муниципального управления»
ФГБОУ ВПО "Самарский Государственный Университет"
Россия, г. Самара*

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Статья посвящена теоретическим проблемам эффективности муниципального управления в России. Цель – нахождение решений поставленных задач по повышению результативности работы муниципальных органов власти.

Ключевые слова: муниципальное управление, эффективность, мер, Сити-менеджер.

На сегодняшний день проблема эффективности муниципального управления - это одна из главных и весомых задач, решить которую в интересах не только органов местного управления, но и в интересах России в целом.

Данная проблема всегда была востребована, поскольку, чем выше уровень муниципального управления, тем благоприятней уровень жизни общества. А в настоящее время эта проблема стала еще острее. Если в современных условиях неправильно выбрать стратегии и тактики управления, то это может привести к, довольно-таки, печальным последствиям для муниципальных образований. Главной задачей перед муниципальными органами власти стала - минимизация риска принятия неверных решений с помощью использования научных методов управления, широкого использования опыта менеджмента и маркетинга, стратегического планирования и управления. Но одновременно переход к современным методам управления связан с определенными трудностями. [1] А. Широков и С. Юркова дали в своей публикации весьма четкое определение понятия «эффективность»: Эффективность – получение результатов с наименьшими затратами ресурсов (финансовых, материальных, человеческих, временных и т. п.) либо получение более высоких результатов при одном и том же объеме ресурсов [2].

Состояние муниципального хозяйства, благосостояние населения в социально-культурной сфере, общественной безопасности и других сферах жизни в муниципальном образовании – это результаты деятельности муниципальных органов. Не только у всего населения в целом, но и у каждого отдельного жителя сформировалось свое мнение в вопросе эффективности и действенности муниципального управления.

В соответствии с действующим законодательством, в обязанности муниципального правления входит не только решение вопросов местного значения, но и создание условий для формирования, развития и реализации индивидуального потенциала, внутреннего, коммунального хозяйства, бизнеса, обеспечение самодостаточности личности, домашнего хозяйства, малого бизнеса за счет имущества, находящегося в муниципальной собственности, средств местного бюджета, имущественных прав муниципального образования.

Термин «эффективность управления» означает определенное воздействие "нового" контроля на результат деятельности государственного органа, отнесенного к расходам. Можем также рассматривать эффективность как конкретную оценку правильности и неправильности принятого решения по отношению к полученному результату.

Проведя анализ отечественного и зарубежного опыта по разработке системы оценки эффективности деятельности органов власти, можно сделать следующий вывод: различными организациями начиная с конца 90-х гг. стала систематически проводиться оценка качества государственного и муниципального управления. Это подтверждают результаты исследования общественного мнения на территориях муниципальных образований. [3]

В процессе повышения эффективности функционирования местных органов власти можно выделить следующие ключевые проблемы:

- недостаточная направленность исполнительных органов муниципальной власти и их подведомственных организаций в своей работе на конечный результат, и, прежде всего, на удовлетворение граждан и организаций «продуктами» деятельности местного самоуправления;

- низкая регуляция и унификация процессов взаимодействия исполнительных органов муниципальной власти с гражданами и организациями, что объясняется уязвимостью граждан и организаций и их интересов;

- несогласованность действующей системы информационного сопровождения органов исполнительной власти муниципалитета. Качество муниципальной власти, с точки зрения конечного результата, очевидно, состоит в его влиянии на социально-экономическое развитие территории муниципального образования.

Тем не менее, в наше время одна из важнейших проблем заключается в трудности количественной оценки деятельности органов исполнительной власти. В связи с чем к полномочиям органов местного самоуправления отнесены «организация сбора статистических показателей, характеризующих состояние экономики и социальной сферы муниципального образования, и предоставление указанных данных органам государственной власти в порядке, установленном Правительством Российской Федерации» [4].

Эффективное управление городом является главной задачей главы местного самоуправления.

Мэр города - это, в первую очередь, эффективный управленец. В последнее время уровень результативности управления повышается, так как мэр с недавних пор – назначаемая должность, а не выборная. Т.е. раньше выборы осуществлял народ, которому пиарщики, политтехнологи и имиджмейкеры представляли образ такого человека, которого хочет видеть обыватель/избиратель. В итоге, как показала практика, в большинстве случаев избиратели обращали внимание больше на человеческие качества, нежели на профессиональные.

Но, в связи с изменениями, мы надеемся, что губернатор будет назначать мэра, исходя из его профессиональных качеств.

Также, есть проблема, которая заключается в том, что по мере увеличения обязанностей мэра города, понижается его эффективность управления.

Что касается управления городским хозяйством, то предусмотрена должность, так называемого, сити - менеджера. В случае, если региональная власть видит, что тот или иной руководитель не справляется со своими обязанностями, через экономические механизмы, через сити - менеджера у губернатора есть возможность повлиять на ситуацию. Сити-менеджер, так же, является эффективным управленцем. Наблюдается тенденция, что люди, которые занимают должность сити - менеджера – молодые люди, которые получили соответствующее образование не только в высших учебных заведениях, но и на различных тренингах. Это, чаще всего, приводит к тому, что возникает конфликт между мэром и сити-менеджером. В большинстве своем, мэр пытается вести управление городом как при командно- административной системе, которая была характерна во времена СССР. При всех его достоинствах, сказывается отсутствие современных знаний в управлении.

Так же, важным аспектом остается назначение сити-менеджера.

Сити-менеджера рекомендовать должен мэр, но, обязательно, с согласием органа, который представляет законодательную власть (например, Городская Дума). Согласование должно быть произведено, прежде всего, как вариация борьбы с коррупцией, т.к. законодательная власть представлена депутатами, которых делегировали избиратели для защиты своих интересов.

В уставе должно быть прописано перечень обязанностей, которые исполняет мэр города и чем занимается сити - менеджер, дабы нейтрализовать возможные конфликты между ними. В зависимости от размеров населенного пункта и обязанностей, которые доверили сити - менеджеру, может быть создан отдел эффективного управления, где главенствующую роль отводят сити-менеджеру.

Важным вопросом является контроль деятельности сити-менеджера. Работа сити-менеджера не контролируется. Он несет ответственность

только перед работодателем. Но, так как кандидатура утверждается представителями законодательной власти, соответственно, ответственность сити-менеджер будет нести перед исполнительной властью (депутатами), а те, свою очередь, перед избирателями. Следовательно, сити-менеджер отвечает за свою деятельность перед избирателями (через их делегатов в законодательной власти)

Еще существует общественный совет при администрации муниципального образования. Данная организация непосредственно контролирует деятельность сити-менеджера. Он обязан ежеквартально отчитываться перед данным общественным советом. Так же, в полномочия общественного совета входит указание проблем в городе, на которые сити-менеджеру прежде всего стоит обратить внимание. Перед утверждением программы по управлению городом, сити – менеджер, обязан выступить перед членами общественного совета и представителями законодательной власти, после чего общественный совет и представители законодательной власти дополняют или вносят поправки в данную программу. И, в последнюю очередь, утверждается или нет мэром города.

Вышеизложенная схема поможет избежать сговора и целью получения прибыли: Исполнительная власть предлагает кандидатуру, законодательная власть одобряет, общественность в лице общественного совета ведет контроль.

Такая схема позволит сохранить демократические выборы по ходу повышения эффективности управления городом. Да, придется вводить дополнительную единицу в аппарат администрации муниципального образования наряду с должностью мэра, что может привести к увеличению расходов местного бюджета, но, если сопоставить расходы, связанные на содержание сити-менеджера и положительный результат от эффективного управления, что, в свою очередь, позволит более эффективно использовать бюджетные деньги, то расходы, которые связаны с назначением и содержанием сити-менеджера, безусловно, окупятся.

Использованные источники:

1. От чего зависит действенность муниципального управления // Трудности теории и практики управления.- 2002.- №1
2. Широков А., Юркова С. Оценка деятельности органов местного самоуправления // Муниципальная власть. №3. 2009.
3. Кирсанов С.А. Эффективность деятельности органов государственной и муниципальной власти: пути развития. 2009г. // Материалы презентации Девятого Российского Форума содействия муниципальной реформе (28 сентября – 02 октября 2009г., Краснодарский край, город-курорт Сочи, п. Шексна).
4. Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации / С.И. Неделько, А.В. Осташков, С.В.

Матюкин, В.Н. Ретинская, И.А. Мурзина, И.Г. Кревский, А.В. Луканин, О.С. Кошевой. / Под общ.ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. Москва, 2008.

5. Ласько А.И. Кто должен управлять городом: мэр или сити-менеджер? // Политика, государство и право. 2014. № 7 [Электронный ресурс] <http://politika.snauka.ru/>

*Ковачев О.В., к.п.н.
доцент*

*Воронин Р.М., доктор медицинских наук
профессор*

*кафедра психологии профессиональной деятельности
Академия ФСИН России
Россия, г. Рязань*

СОЦИАЛЬНЫЕ СВЯЗИ ОСУЖДЕННЫХ

Аннотация: в статье показаны социальные связи осужденных.

Ключевые слова: осужденный, исправительное учреждение.

Отбывание наказания в колониях связано с влиянием ряда негативных факторов, которые часто затрудняют социальную адаптацию лиц, освобождаемых из учреждений [9, 10, 30]. Ослабление или потеря семейных и родственных связей, неумение принимать конструктивные решения в различных бытовых ситуациях, создают освободившимся гражданам значительные трудности [6, 7, 8].

Проведенное исследование показало, что более половины осужденных не получали помощь в трудовом и бытовом устройстве после освобождения. Считаем, что если бы гражданам, освобождающимся из мест лишения свободы, вовремя была оказана помощь в социальной адаптации, то возможно они не совершали бы повторного преступления [4, 5, 34].

Рядом авторов изучался вопрос обеспеченностью жильем для проживания после освобождения [12, 13, 14, 28, 29]. Наши результаты показали, что 85,2 % обеспечены жильем для проживания после освобождения, и только 8,6 % не имеют жилья. Проблема подготовки к освобождению является наиболее острой в связи с целым рядом трудностей, возникающих вследствие массовой безработицы, экономических санкций, экономического кризиса и ряда других причин [22, 23, 24, 25, 26, 31, 32, 33]. 28,2 % осужденных составляют лица, которые могут столкнуться с трудностями в трудоустройстве после освобождения. Более половины (51,7 %) осужденных ответили, что не будут иметь трудностей по трудоустройству.

Помощь в социальной адаптации должна оказываться гражданам Российской Федерации, отбывшим наказание в виде лишения свободы в исправительных учреждениях [1, 2, 3, 11, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 26, 27].

Использованные источники:

1. Воронин Р.М. Основные направления медицинской психологии в исправительных учреждениях // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 112-117.
2. Воронин Р.М. Организационно-правовые аспекты охраны здоровья осужденных, содержащихся в учреждениях уголовно-исполнительной системы // Уголовно-исполнительное право. 2012. № 2. С. 113-115.
3. Воронин Р.М. Психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 3 (6). С. 68-75.
4. Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
5. Воронин Р.М., Датий А.В., Трубецкой В.Ф. Некоторые характеристики осужденных, больных наркоманией // Человек: преступление и наказание. 2012. № 3. С. 118-121.
6. Воронин Р.М., Датий А.В., Юсуфов Р.Ш. Уголовно-исполнительная характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин // Уголовно-исполнительное право. 2012. № 2. С. 79-80.
7. Датий А.В. Научно-методическое сопровождение эксперимента по совершенствованию медико-санитарного обеспечения осужденных // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2012. № 9. С. 16-21.
8. Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
9. Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.
10. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
11. Датий А.В., Воронин Р.М. Некоторые особенности характеристик женщин инвалидов, содержащихся в местах лишения свободы // Человек: преступление и наказание. 2013. № 4. С. 61-63.
12. Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
13. Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.

14. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института. 2014. № 2 (13). С. 21-25.
15. Датий А.В., Данилин Е.М., Федосеев А.А. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2011. № 16. С. 24-28.
16. Датий А.В., Дикопольцев Д.Е., Федосеев А.А. Некоторые характеристики осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях в 2011 году // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 121-124.
17. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.
18. Датий А.В., Кармовский В.В., Макаревич З.Б. Уголовно-исполнительная характеристика осужденных женщин, отбывающих наказание в исправительных учреждениях // Уголовно-исполнительное право. 2011. № 1. С. 43-45.
19. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.
20. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.
21. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 66-74.
22. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика осужденных с социально значимыми заболеваниями // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 3. С. 21-32.
23. Датий А.В., Павленко А.А. К вопросу о совершенствовании действующего законодательства в области пенитенциарной медицины // Человек: преступление и наказание. 2011. № 1. С. 58-61.
24. Датий А.В., Селиванов С.Б., Панфилов Н.В. Опыт создания информационно-аналитической базы социально-гигиенического мониторинга в системе Минюста России // Гигиена и санитария. 2004. № 5. С. 23.
25. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.
26. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.

27. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.
28. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.
29. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.
30. Датий А.В., Юсуфов Р.Ш., Ермолаева Т.В. Роль клинко-диагностических лабораторных исследований в диагностике туберкулеза // Клиническая лабораторная диагностика. 2010. № 9. С. 35.
31. Дьяченко А.П., Датий А.В., Митропольская К.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин, отбывающих наказание в исправительных учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительное право. 2010. № 1. С. 71-74.
32. Смирнов Д.А., Селиванов Б.С., Датий А.В. Некоторые аспекты медико-санитарного обеспечения осужденных в колониях-поселениях // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2008. № 1. С. 20-21.
33. Тенета Е.Л., Датий А.В., Некоторые аспекты характеристики ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. 2007. № 2. С. 32-34.
34. Федосеев А.А. 25 лет в пенитенциарной медицине (к 50-летию доктора медицинских наук Алексея Васильевича Датия) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 157-160.

*Коверзнева Ю.В.
студент 3 курса
Чуприянов М.В.
студент 3 курса*

*НИУ «Высшая школа экономика - Пермь»
Российская Федерация, г. Пермь*

ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ

Аннотация: в статье рассматривается целесообразность легализации торговли человеческими органами, а именно донорства органов и тканей для людей, нуждающихся в пересадке. Соображения этики и морали противопоставлены проблеме огромных очередей на легальную пересадку органов, до которой клиенты порой и не доживают.

Ключевые слова: легализация торговли органами, торговля органами, почки, донорство органов.

На сегодняшний день ведётся много споров о проблеме трансплантации человеческих органов. Этот вопрос рассматривается с разных точек зрения: морали, этики, жизненной необходимости для людей, которые нуждаются в пересадке.

Миллионы больных со всей планеты ожидают очереди на пересадку органов. Как известно, легально эта процедура производится далеко не во всех странах. Органы трансплантируются от доноров, которые внезапно погибли от остановки сердца или от мозговой недееспособности. Разрешение на пересадку здоровых органов спрашивается у пациентов. Ближайшие родственники и друзья пациента могут быть донорами на добровольной основе. По многочисленным медицинским показателям огромное число людей так и не дожидаются пересадки. По официальным данным, ежегодно умирают около тридцати процентов людей по причине недостатка донорских органов, а продолжительность ожидания пересадки иногда достигает 10 лет[1].

В мире сложилась ситуация высокого спроса на человеческие органы, но он не может быть удовлетворен легальными путями. Этим объясняется активное развитие так называемого «черного рынка». В СМИ публикуются факты нелегальной торговли органами. Примеры таких преступлений описаны в статьях о похищении детей, и впоследствии расчленения и продажи их «на органы». Также была опубликована статья, о череде арестов людей, которые покупали почки у бедняков и продавали богачам за огромные деньги.

Согласно данным об интенсивности проводимых операций по пересадке печени в начале двухтысячных годов в разных странах, открывается неутешительная статистика для России. Если в Соединенных штатах Америки количество проводимых операций составляло около 5000 в год, то в России всего 3-4 за год[3]. Существует несколько факторов, объясняющих данные различия: юридические и этические аспекты, макроэкономический фактор системы социального обеспечения населения услугами здравоохранения и разница в способах добычи органов.

В странах с различным уровнем экономического развития дефицит органов воспринимается по-разному. В Китае и Индии свободно и дешево можно купить почку у живого донора и сделать операцию по пересадке легально[5]. До запрета такой деятельности были известны многочисленные случаи «туризма» желающих сделать себе пересадку почки. Турция является своего рода «операционной» для европейцев, желающих трансплантировать почку быстро и недорого. В некоторых странах пересадка органов производится независимо от воли покойного или его родственников. В России же в последнее десятилетие проблемы на рынке человеческих органов сильно усугубились из-за перемен в законодательстве[4]. Бывшая ранее презумпция согласия подразумевала под собой изъятие органов только у тех людей, которые при жизни не зарегистрировали нотариально свой

отказ. На сегодняшний день она сменилась на презумпцию отказа. То есть, стало нужно пожизненное согласие человека или волеизъявление родственников умершего. Рассмотрим несколько аспектов легализации продажи органов и результатов, к которым она приведёт.

Во-первых, очевидна необходимость государственного регулирования. Налаженная политика управления данным процессом поможет сократить. Найдется много людей, желающих продать органы за определённую плату, а также будут находиться люди, которые выразят готовность заплатить за операцию. С точки зрения донора, будет больше возможностей получить орган. С точки зрения общества, это приведёт к снижению коррупции среди врачей.

Во-вторых, существование «черного рынка» органов предполагает, что есть много посредников, которые забирают себе большой процент денег при нелегальном взаимодействии с пациентами и донорами. Люди, которые находятся в сложной ситуации, готовы отдать большие деньги за быстрое предоставление органов. Если этот рынок уже существует, почему бы не сделать его легальным? Пациент сможет снизить затраты а, значит, пересадку смогут себе позволить больше людей. Следовательно, больше пациентов получают возможность продлить свою жизнь. Доноры будут иметь четкое представление о том, сколько на самом деле стоят их органы, что позволит избежать ассиметрии информации на рынке органов.

В третьих, с медицинской точки зрения, органы, полученные от живого человека, имеют больше шансов прижиться, чем те, которые получены от только что умершего. С политикой узаконивания продажи органов будут решены проблемы, связанные с их отторжением в связи со смертью донора. При легализации данного процесса поставка трансплантационных материалов будет проходить быстрее, а главное эффективнее. Увеличится процент людей, которые продлили свою жизнь, благодаря такой операции.

Но продажа органов в наше время не укладывается в сознании людей с морально-этической точки зрения. Многие считают, что общество, в котором человеческие органы – это всего лишь товар, аморально. Также, некоторые религии отвергают практику пересадки органов[2]. Но, кроме моральных устоев, легализация продажи органов представляется маловероятной по ряду причин.

Во-первых, легализация купли-продажи органов является процессом, требующим большого количества обрабатываемой документации. Соответственно, всегда будут люди, готовые ускорить процесс оформления всех документов, преступив при этом закон, минуя юридические процедуры. Таким образом, «черный рынок» будет иметь тенденцию к росту из-за пациентов, решивших избежать бумажной волокиты.

Во-вторых, огромный минус легализации купли-продажи органов влечет за собой проблему выбора, предстоящего перед социально

незащищенными слоями населения. Бедные люди будут видеть продажу своего органа как единственно возможный выход из сложившейся финансовой ситуации. Узаконивание торговли органами ведет к социальной напряженности и снижению уровня населения. После лишения одного из жизненно важных органов срок жизни сокращается вдвое. Здоровье индивида снижается и это повлияет на демографию.

Ситуация осложняется недостатком данных, обилием мнений и недостоверной информацией, предоставляемой СМИ. На основе имеющихся данных и предположений, анализ проблемы легализации торговли органами позволяет судить о целесообразности проведения данной политики на государственном уровне. Но наряду с объявлением легализации необходимо создать законодательную базу, позволяющую системе работать быстро и эффективно. Таким образом, будет достигнута цель увеличения благосостояния общества в целом[6].

Использованные источники:

1. Соловьев А.П. Незаконная трансплантация органов и (или) тканей человека и ее предупреждение. // Актуальные проблемы российского права. 2007. с. 554-560
2. Гудрун Х., Польская К.А. Трансплантация органов: этика или экономика? [Электронный ресурс] / Гудрун Х., Польская К.А./ Электрон. ст. – Режим доступа к ст.: <http://vechnayamolodost.ru/pages/biojetika/leto16.html>
3. Латов Ю.В. Криминальная трансплантация – дым почти без огня: [Электронный ресурс] / Ю. Латов. – Электрон. ст. – Режим доступа к ст.: <http://ecsocman.hse.ru/text/16206634/>
4. Washington ProFile, Торговля органами: [Электронный ресурс] / Электрон. ст. – Режим доступа к ст.: <http://zdorovie.com/medicine/torgovlya-organami/2719>
5. Saeed Kamali Dehghan. Kidneys for sale: poor Iranians compete to sell their organs: [Электронный ресурс] / Dehghan Saeed Kamali Электрон. ст. – Режим доступа к ст.: <http://www.guardian.co.uk/world/2012/may/27/iran-legal-trade-kidney>
6. Sandel Michael. If I ruled the world: [Электронный ресурс] / Sandel Michael Электрон. ст. – Режим доступа к ст.: <http://www.prospectmagazine.co.uk/economics/if-i-ruled-the-world-michael-sandel/>

*Ковтарова К.Н.
студент
Лалова Е.Ю.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Омский государственный
аграрный университет
им П.А. Столыпина»
Россия, г. Омск*

ОСОБЕННОСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Важное место в сельскохозяйственной деятельности любой организации занимают труд и его результаты, а заработная плата является основным источником дохода рабочих и служащих. В настоящее время вопросы оплаты труда решаются на уровне организации в пределах требований трудового законодательства. Основными документами, регулирующими порядок оплаты труда в конкретном сельскохозяйственном предприятии, являются положение об оплате труда, коллективный договор и другие внутренние документы [1].

Под оплатой труда понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными и трудовыми договорами. В свою очередь заработная плата – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Таким образом, понятие «оплата труда» значительно шире, чем понятие «заработная плата», и отличается от последнего тем, что предусматривает не только систему расчета заработной платы, но и используемые режимы рабочего времени, используемые нормы труда, сроки выплат заработной платы и так далее [2].

Особенности оплаты труда работников в сельскохозяйственных предприятиях определяются особенностями производства, содержанием и характером труда, территориальным размещением и образом жизни сельских жителей. На примере ЗАО «Сергеевское» Оконешиковского района Омской области были выделены некоторые из них.

1. Сезонность производства, влияющая на занятость работающих по временам года, периодичность поступления выручки за сданную продукцию и деление заработка на две части авансирование в течение года и окончательный расчет по итогам года.

В ЗАО «Сергеевское» сезонность обусловлена зависимостью производственного цикла от периодов года (сезонов) в растениеводстве, в связи с биологическими особенностями скота в животноводстве. Наблюдается существенная разница напряженности труда в: зимний период,

во время весеннего сева, сенокоса, уборки зерновых, уборки поздних сельскохозяйственных культур, вспашки зяби. В животноводстве сезонность выражена не столь сильно, как в растениеводстве за счет применения специальных методов управления репродукцией стада. Объем выполняемых работниками работ в растениеводстве и животноводстве определяет величину оплаты труда. В сельскохозяйственном производстве существует сезонный спрос на рабочую силу. Наряду с этим существует и постоянная занятость работников сельскохозяйственных организаций.

2. Многоотраслевой характер сельскохозяйственных предприятий. Как правило, сельскохозяйственные предприятия осуществляют деятельность в отраслях растениеводства и животноводства. Могут осуществлять разведение зверей и рыб, пчеловодство, садоводство. Имеют место разнообразные вспомогательные производства и хозяйства, перерабатывающие цеха. На балансе сельскохозяйственных организаций работают учреждения социально-культурной сферы, коммунальные предприятия (котельные, бани, прачечные, спортивные сооружения и т. п.). Порядок начисления оплаты труда в каждом из производств и хозяйств обусловлен особенностями выполняемых работ и может существенно различаться. Применяются разные системы начисления заработной платы, разный порядок выплаты заработной платы. ЗАО «Сергеевское» производит продукцию растениеводства (выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур), животноводства (крупный рогатый скот, коневодство). Вспомогательными производствами в ЗАО «Сергеевское» являются машинно-тракторный парк, оказание услуг по организации охоты и другие. В каждом из перечисленных производств используются различные системы оплаты труда, работникам аппарата управления предприятием заработная плата начисляется с использованием повременно-премиальной системы, в животноводстве применяется сдельно-премиальная система оплаты труда.

3. Территориальная изолированность отдельных производственных участков, что связано с территориальной разбросанностью основного производства. Наиболее ярким примером влияния территориальной изолированности на процесс определения оплаты труда является отрасль животноводства, для которой характерно начисление заработной платы на основе данных об объемах выполненных работ, получаемых непосредственно на рабочих местах – в животноводческих отделениях. Зачастую, отделения располагаются изолированно от аппарата управления предприятием, где принимаются решения о премировании и происходит начисление сумм оплаты труда. Для решения проблемы своевременности получения информации, необходимой для правильного начисления заработной платы должен быть налажен документооборот.

4. Экономико-правовая форма организации предприятий. Сельскохозяйственные рабочие, являясь одновременно членами

акционерных обществ, кооперативов, владеют участками земли, долей в производственных фондах, паевом фонде. Это определяет особый порядок формирования и распределения фонда потребления, приводит к возникновению взаимоотношений с работниками не только по расчетам по оплате труда, но по расчетам с учредителями. Рассматриваемое предприятие имеет организационно-правовую форму закрытого акционерного общества, для которого характерно распределение акций только среди его учредителей. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц, поэтому все владельцы ЗАО «Сергеевское» являются и одновременно его работниками.

5. Зависимость сельскохозяйственного производства от природы. Результативность работы по годам у сельских работников может повышаться или понижаться в два – три раза, что существенно влияет не только на размеры их заработков, но и требует корректировки самой системы распределительных отношений. Например, доля фонда потребления, распределяемая по земельным паям, в неурожайный год может быть сведена к минимуму.

6. Особенности нормативно-законодательной базы оказывают существенное влияние на порядок начислений и удержаний. В состав документов, регламентирующих вопросы оплаты труда включаются не только Трудовой кодекс, федеральные законы, приказы Минфина России, но и внутренние документы ЗАО «Сергеевское». В соответствии с положением об оплате труда, коллективным договором и другими документами в организации применяют две основные формы оплаты труда:

- повременную, при которой заработная плата сотрудника зависит от количества отработанного времени;

- сдельно-премиальную, при которой работнику, кроме заработка по прямым сдельным расценкам, выплачивается премия за выполнение и перевыполнение установленных объемных и количественных показателей. Применение различных комбинаций и разновидностей систем оплаты труда характерно и для других сельскохозяйственных предприятий.

Расчет заработной платы ведется с использованием целого ряда различных документов, назначение которых определяют формы и системы оплаты труда, особенности выполняемой работ. Количество отработанного времени может отражаться в табели отработанного времени, объем выполненных работ подтверждается нарядами на сдельную работу или бригадными нарядами. Возможно начисление заработной платы методом отклонений по документам, фиксирующим невыходы сотрудников по болезни, отпуску и т.д.

На формирование оплаты труда работников сельского хозяйства влияет множество обстоятельств, от сезонности производства и до нормативно-законодательной базы. Влияние этих обстоятельств на оплату

труда показаны на примере ЗАО «Сергеевское», что позволяет лучше понять сущность данного вопроса.

Все перечисленные особенности определяют особую сложность расчетов с работниками по заработной плате в сельскохозяйственных предприятиях. В вопросах оплаты труда работников особую важность имеет реальный размер оплаты труда, существенно влияющий на мотивацию работников на достижение высоких производственных результатов. В условиях низкой рентабельности сельскохозяйственного производства наблюдается низкий уровень оплаты труда, что не всегда соответствует вложенному работником труду и его производительности.

Использованные источники:

1. Богдановский В.А. Мотивация труда работников сельскохозяйственных предприятий в переходный период / В.А. Богдановский // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012 – №7. – С. 54-56.
2. Кисляк П.П. Особенности оплаты труда работников в сельском хозяйстве / П.П. Кисляк, О.Н. Шахрай // Главный бухгалтер – 2011. – № 9 – (80).

*Ковтунова С.Ю., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра экономических дисциплин
Габдуллин Т.Р.
преподаватель
кафедра профессиональной подготовки
Уфимский юридический институт МВД России
Россия, г. Уфа*

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЧНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Развитие человека происходит в сложной, изменчивой материальной и духовной окружающей среде. В этих условиях человек превращается в личность, в социальное существо. Личность – это человек с его специфическими особенностями, интересами и устойчивой системой социальных связей. А общество можно представить как совокупность людей со всем многообразием их социальных отношений, совокупность личностей (К. Маркс общество представлял как общественно-экономическую формацию).

Интересы личности заключаются в реализации конституционных прав и свобод, в обеспечении личной безопасности [2]. Безопасность личности нельзя сводить только к его личной неприкосновенности, она даже больше, чем право на жизнь, которое делает жизнь личным делом индивида, в то время как безопасность личности - дело всего общества. Именно поэтому в числе личностных интересов необходимо учитывать потребность в повышении качества и уровня жизни, в физическом, духовном и

интеллектуальном развитии человека и гражданина. Как видим, интересы личности значительно шире экономического благосостояния. Также известно, что люди должны развиваться в безопасных условиях. В связи с этим в мире все большее признание получает концепция человеческого развития [1], а не экономического роста. Эта концепция в качестве важнейшей цели определяет создание такой экономической и социальной среды, которая обеспечила бы развитие и использование потенциала каждого человека, что приближает нас к понятию экономической безопасности.

Экономическая безопасность личности – это состояние, при котором гарантированы условия защиты жизненных интересов, обеспечивается система социального развития и социальной защищенности личности [3]. Она полностью зависит от национальной экономической безопасности, от государственной социально-экономической политики, поскольку реальное воплощение интересов личности осуществляется в социальной сфере, где реализуются интересы общества, семьи, социальных групп и государства.

Основными направлениями социально-экономической политики являются политика регулирования доходов, занятости, социальное обеспечение, жилищная политика, политика в области образования, здравоохранения и т.д. Основной же целью является достижение социальной стабильности (что является критериальной оценкой экономической безопасности страны) показателя способности государства предотвращать возникновение и своевременно разрешать возникающие конфликты между субъектами социальных отношений, создавать надежный механизм реализации и защиты социальных интересов.

Наиболее острые угрозы экономической безопасности в социальной сфере связаны с низким уровнем денежных доходов населения [4], что порождает угрозу сохранения высокого уровня бедности населения и усиливается угрозой крайне резкой имущественной дифференциации населения.

Таким образом, в блоке угроз экономической безопасности в социальной сфере, определяемых уровнем денежных доходов населения, реальной является угроза глубокого расслоения общества на узкий круг богатых и сохраняющуюся массу малообеспеченных граждан. В связи с чем, в социальной сфере назрела необходимость увеличения среднего класса, способного создавать массовый платежеспособный спрос на внутреннем рынке, формировать крупные сбережения, трансформируемые в инвестиции, обеспечивать главные налоговые поступления в бюджетную систему. Основной путь формирования среднего класса – существенный рост заработной платы и ориентация прожиточного минимума на более высокое качество жизни человека.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Габдуллин Т.Р. «Безопасность личности в системе безопасности» // Вестник Владимирского юридического института. 2012. № 3. С. 63-68.
3. Ишмеева А.С., Герасимова Д.И. Эффективность работы государственных организаций в сфере социальных услуг // Экономико-правовые основы функционирования регионов: Материалы VII междунар. научн.-практ. конф. молодых ученых и студентов / Башк. гос. ун-т. – Уфа, 2009. - С. 114-116.
4. Российский статистический ежегодник. 2011- 2012. С. 198.

Кожевникова Е.Н.

адъюнкт

Лисник Ю.С.

слушатель 5го курса

Академия ФСИН России

Россия, г. Рязань

ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ УСЛОВНО ОСУЖДЕННЫХ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

Аннотация: В статье раскрываются особенности поэтапного психологического сопровождения несовершеннолетних условно осужденных в период отбывания уголовного наказания без изоляции от общества.

Ключевые слова: несовершеннолетний условно осужденный, психологическое сопровождение, жизненная стратегия.

Уголовно-исполнительными инспекциями на сегодняшний день выполняется более 2/3 всех наказаний по приговорам суда. Условное осуждение – это альтернативный вид наказания, продиктованный современным миром и который в максимальной степени проявляет гуманизм по отношению к человеку. Научно подтверждено, что более половины граждан из числа освободившихся из мест лишения свободы приобретают в большей или меньшей степени черты криминальной направленности личности. Отбывание уголовного наказания в изолированной, «зараженной» среде весьма затрудняет процесс исправления осужденного, при отбывании наказания без лишения свободы, человек имеет возможность постоянного контакта с семьей, рабочим и учебным коллективом, что в значительной степени повышает вероятность исправления таких граждан. [3, с. 132]. В этой связи к лицам, совершившим преступления впервые и не достигшим к моменту вынесения приговора совершеннолетия, достаточно широко применяется условное осуждение [1].

Несмотря на то, что условное осуждение это один из наиболее гуманных видов наказания, для многих впервые осужденных несовершеннолетних и их родителей - это ужасающий приговор суда, после которого многие планы на жизнь рушатся. Один статус осужденного, невзирая на степень опасности совершенного деяния и величины срока отбывания наказания, влечет за собой массу социальных ограничений и выстраивает психологические барьеры в социуме [4]. С точки зрения воспитательного, психолого - педагогического воздействия, условный срок - это время, которое даётся подростку для того, чтобы исправиться, проанализировать случившееся преступное деяние, сделать определенные выводы и выстроить новую стратегию своей жизни [2]. Условное осуждение - «мостик», между отбыванием уголовного наказания в местах лишения свободы и законопослушной жизнью на свободе, предполагаемую переосмысленную или заново приобретенную субъектную личностную позицию. Период отбывания наказания в уголовно - исполнительной инспекции - это возможность подростка предотвратить последующие неверные шаги в своей жизни, возможность не оступиться еще раз, не погрязнуть в криминальном мире.

Во время испытательного срока инспектор уголовно – исполнительной инспекции, совместно с психологом, осуществляет выезды по месту жительства осужденного несовершеннолетнего, по месту его работы или учёбы для сбора и анализа динамики поведения, а так же для осуществления контроля исполнения обязанностей, возложенных судом. Сотрудники психологического отдела осуществляя психологическое сопровождение несовершеннолетних и их родителей, оказывают существенную помощь в процессе исправления и коррекции осужденных. Отправной точкой психологического сопровождения является получение приговора суда и первоначальная беседа с несовершеннолетним и его родителями. Во время первой встречи с несовершеннолетним осужденным проводятся консультативные и диагностические мероприятия, заключается договор - соглашение с родителями или законными его представителями на проведение психолого – педагогических мероприятий в рамках психологического сопровождения. По итогам проведения комплексного психодиагностического изучения личности несовершеннолетнего осужденного составляется психологический портрет, в котором обычно отражаются его индивидуально – психологические особенности. Составляются рекомендации инспекторам по работе с конкретным осужденным, родителям – рекомендации по методам эффективного воспитательного воздействия. Следующий этап в работе психолога – это выстраивание и реализация индивидуальной, групповой или комбинированной психокоррекционной программы сопровождения несовершеннолетнего осужденного на протяжении всего испытательного срока (профилактические беседы, индивидуальное консультирование,

коррекционные занятия). На этом этапе существенную помощь могут оказывать государственные и общественные организации, направленные на оказание помощи детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации. Так, например, существует категория осужденных, которые нуждаются не только в психологическом сопровождении, но и в помощи врачей-наркологов или психотерапевтов. Если приговором суда обязанность прохождения лечения от алкогольной или наркотической зависимости не предусмотрена, то сотрудники инспекции, основываясь на собственном наблюдении, сборе информации, а также по заключениям и рекомендациям психолога, могут направить осужденного за помощью в специализированные учреждения, например в наркологический диспансер или возложить дополнительную обязанность, регламентирующую необходимость лечения. Зачастую в процессе ресоциализации осужденного остро встает проблема его трудоустройства, получения им основного или дополнительного образования, а так же в организации свободного времени осужденного (досуга). Как правило, алгоритм решения данных вопросов отрабатывается сотрудниками инспекции не только совместно с психологическим отделом, но и с комиссиями по делам несовершеннолетних и защите их прав, муниципалитетами и центрами занятости и прочее.

На всем этапе отбывания уголовного наказания проводится плановая профилактическая работа с условно осужденными несовершеннолетними – это групповые лекции, беседы, выезды в изоляторы и колонии, предупреждения повторных правонарушений, оформление информационных стендов для осужденных и их родителей и многое другое.

Несмотря на большое число проводимых мероприятий направленных на исправление условно осужденных, необходимо упомянуть и те факты, которые существенно затрудняют данную работу. Во – первых, это низкий уровень осознания особенностей отбывания уголовного наказания условно несовершеннолетними осужденными и их родителями. Во – вторых, - недостаточное количество разработанных, апробированных и реально применимых психокоррекционных психолого – педагогических программ для работы с условно осужденными несовершеннолетними, а также отсутствие нормативно – регулированных отношений в вопросах выбора и применения данных программ в уголовно – исполнительных инспекциях. В – третьих, недостаток помощи и сотрудничества со стороны местных и региональных государственных и общественных организаций, что особенно актуально в связи с уменьшением штатной численности сотрудников уголовно – исполнительной системы и возрастанием случаев применения альтернативных мер наказаний. Это далеко не исчерпывающий список трудностей, с которыми сталкиваются психологи уголовно – исполнительных инспекций в вопросах исправления условно осужденных несовершеннолетних. Однако, необходимо отметить, что сегодня деятельность сотрудников уголовно – исполнительных инспекций и в

частности психологических отделов приобретает повышенную значимость. Рассмотрение таких важных вопросов как досрочное освобождение от наказания и снятие судимости, замена не отбытой части наказания на реальное лишение свободы, возложение и отмена дополнительных обязанностей и многое другое происходит при непосредственном участии психологов или при изучении представленных ими психологических заключений.

Использованные источники:

- 1.Аксенова Г.И., Кожевникова Е.Н. Теоретические подходы к проблеме жизненных стратегий условно осужденных несовершеннолетних / Г. И. Аксенова, Е. Н. Кожевникова // Прикладная юридическая психология. – 2014. – № 3. – С. 39–47.
- 2.Кожевникова Е.Н. Выбор жизненных стратегий условно осужденных несовершеннолетних как средство их самореализации. / Психологические проблемы самореализации современной молодежи: материалы VI Международного семинара молодых ученых и аспирантов 23 апреля 2014 г. – Тамбов: ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2014 г. – С.48-53.
- 3.Психологическая поддержка позитивных трансформаций личности несовершеннолетних осужденных в облегченных условиях содержания (воспитательных центрах): монография / под общ. ред. Д. В. Сочивко. – Рязань: Академия ФСИН России, 2013. – 160 с.
- 4.Скрипка Л.В. Эмоциональные состояния впервые осужденных в процессе отбывания наказания. / Л. В. Скрипка // Прикладная юридическая психология. – 2014. – № 3. – С. 98–102.

*Кокин С.В.
студент 1го курса
Якунина Ю.С., к.э.н.,
доцент
Кузбасский государственный
технический университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ПОСЛЕДСТВИЯ УКРАИНСКОГО КРИЗИСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: данная статья посвящена российской экономике, а именно последствиям украинского кризиса.

Ключевые слова: экономика России, проблемы украинского кризиса, последствия.

В условиях глобализации мирового экономического пространства, экономика стран рынка тесно переплетена. При этом степень взаимосвязей бывает разная, и сегодня мы рассмотрим, как сказывается участие Москвы в конфликте с Украиной на экономике России и на уровне жизни простых россиян.

После того, как США стали вводить санкции на территории Российской Федерации, большинство стран стали отказываться с нами сотрудничать. После чего доля импорта товаров из ЕС и США заметно сократились, а это означает, что сократились поставки фармацевтических товаров, также сократились значительные поставки промышленных технологий, продуктов питания и запчастей, от которых наша страна в какой-то степени зависит. А это означает лишь одно, что нашу промышленность ждут трудные времена. После всех введенных санкций со стороны ЕС и США в наш адрес, рубль с начала марта 2014 года, значительно стал терять свои ценности. А это означает, что экономика страны подвержена большому риску, который может обернуться кризисом для страны. Экономическая ситуация в России и падение рубля также значительно отразится на экономике стран таможенного союза, потому что Россия является основным рынком сбыта их продукции. Значительно ухудшится их положение после введения санкций против России со стороны Европы и США из-за ее агрессии по отношению к Украине.

После того как на территории Украины начались массовые беспорядки, Крымская республика приняла решение о присоединении к Российской Федерации, после чего мы получили большие возможности от этой республики. В первую очередь мы получили самый большой и незамерзающий «Черноморский Флот», за который приходилось платить не малые деньги за аренду (100 млрд. руб. в год). Также благодаря удачному расположению Крыма, мы налаживаем туристические путешествия. Но также у этого есть и свои минусы, а именно то, что Крымская республика является дотационным регионом, а это означает лишь то, что придется тратить триллионы долларов на его содержание.

В это же время экспорт газа из России в другие страны полностью зависит от Европы и стран СНГ, но в последнее время из-за накаленной обстановки на Украине, также вводятся запрет на поставку газа в эти страны со стороны США, т.к. они намерены на то, чтобы другие государства переходили на сланцевый газ, который значительно дешевле, как в добыче так и в продаже.

Вследствие чего Россия несет большие материальные убытки, т.к. у нас есть главный конкурент не только по добыче газа, но и по добыче нефти, таким оказался Иран. Но с нами остается сотрудничать Китай, но продажа газа осуществляется по очень низкой цене. Таким образом, можно предположить, что добыча нефти и газа, тоже может пагубно повлиять на экономику Российской Федерации.

Таким образом, экономика России несет колоссальные убытки от Украинского кризиса, который отразился на рынке ценных бумаг, а именно 3 марта 2014 г. индекс ММВБ снизился на 6% до 1357,97 пунктов, а РТС упал на 7,74% до 1169,13 пунктов, обвал биржевых котировок затронул многие

компании. Как результат, мы наблюдаем усилившийся отток капитала с российских рынков.

Из всего этого можно сделать вывод о будущем Российской экономики:

Во-первых, это ускоренный темп инфляции, на это повлияли санкции на ввоз продуктов питания из-за рубежа, а также Украинской продукции.

Во-вторых, наблюдается рост процентных ставок по потребительским кредитам, связано это с тем, что нужно хоть как поддерживать экономику страны, чтобы не оказаться на грани дефолта.

В-третьих, ухудшение товаров продовольствия, которые в связи с запретом продавать товары питания на территории России приведут к тому, что все эти продукты рано или поздно будут замещены продовольствие местных производителей.

В-четвертых, удешевление национальной валюты, происходит потому, что спрос на Российские рубли значительно меньше, чем на доллары и евро, в итоге зарубежная валюты будет лишь расти.

В-пятых, ухудшение уровня доходов населения, которое связано с тем, что заработная плата граждан остается не изменой, в то время как цены на продукты питания и проживания с каждым днем только возрастают.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что Украинский кризис повлечет за собой больше негативных последствий, нежели положительных для национальной экономики Российской Федерации.

Используемые источники:

1. Планы есть, будут ли деньги? // Эксперт. – 2014. – № 47. – с. 5.
2. Рубль в свободном плавании // Аргументы и факты. – 2014. – № 46. – с. 12.
3. Как российско-украинский кризис отразится на экономике России. [Электронный ресурс] <http://www.investmentrussia.ru/finansovie-novosti/vlianie-krizisa-ukrainy-na-ekonomiku-rf-03-14.html>.

*Колмогорцева А. А.
студент II курса
НИУ ВШЭ
Россия, г. Пермь*

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ

*Не может управлять другими тот,
кто не в состоянии управлять самим собой.
Английская пословица.*

Как успешно руководить своими сотрудниками, своевременно принимать решения, организовать работу отделов? Как победить конкурентов и подняться по карьерной лестнице? Ключ к разгадке тайны успеха - личный менеджмент, важность которого нельзя недооценивать. Для правильного понимания начнем наше рассуждение с определения.

Персональный менеджмент – это целенаправленное и последовательное использование практических методов менеджмента в повседневной деятельности для того, чтобы оптимально и со смыслом использовать свое время и собственные способности, сознательно управлять течением своей жизни, умело преодолевать внешние обстоятельства, как на работе, так и в личной жизни. [1]

В России управление собой - залог успеха в бизнесе. Если человек не может дисциплинировать себя, постоянно опаздывает, не успевает сделать дела в срок – это тревожный звонок. Человек не может распоряжаться самым ограниченным ресурсом – своим временем, своей жизнью. Важнейшая особенность это ресурса – безвозвратность. Все мы знаем, что время нельзя накопить, взять в кредит, поэтому всем менеджерам, а лучше всем людям, нужно научиться использовать время с максимальной выгодой. Как же можно этого добиться?

Большинство людей не представляют себе, что тратят свою энергию, силы и время просто так. Отсутствие организованности и самодисциплины влияют на результат управленческого труда, которое зависит в первую очередь от них самих. Неправильно организованная работа не дает положительной динамики и чувства удовлетворения тем, кто весь день работал и не успел сделать ничего. [2]

Люди с творческими уникальными идеями, энергичными, полными энтузиазма и воодушевления действиями достигают результата гораздо быстрее, чем те, кто не знает, что они собираются делать и не имеют никакого представления об этом. Один из основателей и первый инвестор компании «Apple», Майк Марккула, утверждал: «Чтобы преуспеть в том, чем мы занимаемся, нужно отбросить все второстепенное» - этот принцип является одним из основополагающих философии компании. Применив этот принцип в своей работе, мы сможем отчетливо представить какого уровня мы хотим достигнуть в будущем, какие задачи мы должны для этого решить тогда результат не оставит себя долго ждать.

Для этого нужно создавать план действий, предопределить сроки, контролируя тем самым главные дела будущего дня. Из составленного плана необходимо выделять, в порядке важности, срочные дела. Необходимо научиться определять «важное» от «спешного». В первую очередь нужно найти и выделить те задания, которые являются первостепенными. [1]

Важно помнить, что установка твердых сроков ставит человека в определенные рамки, назначая время и дату для выполнения задания. Сроки должны быть реальными, иначе у вас появятся неприятности. Твердо держитесь этих сроков, в первую очередь, предъявляя требования к себе и к своим подчиненным. [2]

Принятие решения и действия, при определенных фактах предопределяет успех задуманного. И не нужно откладывать на завтра то, что можно делать сегодня. Эта проблема современной молодежи -

прокрастинация. В школе мы проводили исследование на эту тему, в ходе которого выяснилось, что более 70 процентов респондентов страдают от этой «болезни». По этой причине многие талантливые и способные ребята не могут достичь успехов в учебе.

Авторы советуют избегать шаблонов, ведь каждый случай имеет свои особенности. Учитывая обстоятельства, можно применить определенную последовательность, чтобы облегчить себе труд, и мы получим результат, превосходящий наши ожидания.

Еще один способ сберечь время - иметь привычку составлять список дел на следующий день и записывать его в записную книжку. Также, немаловажно ежедневно подводить итоги того, что сделано за рабочий. Если вы не успели что-то сделать сегодня, нужно закончить это дела завтра. Этими методом пользовался Ли Якокка, американский топ-менеджер, экс-президент компании «Ford» и экс-председатель компании «Chrysler». В своей автобиографической книге «Карьера менеджера» Якокка описывал, как он каждый вечер воскресенья составлял план действий на неделю и как старался ему следовать, подводил итоги своей деятельности с самых низших постов. Такая организованность позволила ему добиться успеха в своей деятельности, он быстро продвигался по карьерной лестнице, развивался как личность.[3]

Один великий человек сказал: «Труд без отдыха — не достоинство, а наказание за неудачное планирование своего времени». Я считаю данную фразу полностью оправданной в современной ситуации. Научно доказанный факт: если человек мало отдыхает или постоянно заниматься одним и тем же делом, это приводит к снижению производительности труда, появлению стресса, эмоциональной усталости и к нежеланию работать. Недавнее исследование ученых показало, что сорок процентов работников постоянно находятся под влиянием стресса. Люди находятся на грани нервного срыва из-за некомпетентных коллег, неоплачиваемых сверхурочных и неудовлетворения потребностей в саморазвитии.[4] Поэтому, активный отдых дает вам возможность прекрасно провести свободное время, забыть об офисной суете и наслаждаться жизнью. Ни в коем случае не следуйте моде, отдыхайте так, как вам хочется, делайте то, к чему лежит душа.

Многие психологи утверждают, что человек может больше сделать и побороть свою усталость во многом при помощи смены рода занятий. Она позволяет нам почувствовать себя бодрее и продолжать работать с большей заинтересованностью.

Подводя итог, хотелось бы сказать, что грамотное управление собой – задача не из легких. Личный менеджмент помогает правильно организовать свою работу, планировать свою деятельность с наименьшими издержками. Эффективно используя наш самый ограниченный ресурс – время, с помощью некоторых приемов, мы сможем избежать разных эмоциональных стрессов и каждодневной суеты на рабочем месте и в личной жизни.

Неважно, кем вы работаете, и какая у вас высокая должность, персональный менеджмент – это ключ к свободному времени, которое можно потратить на себя.

Использованные источники:

1. Персональный менеджмент: Учебник / С.Д.Резник и др. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 558 с.
2. Тайм-менеджмент: Планирование и контроль времени / Поли Берд. - Пер. с англ. К. Ткаченко. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. - 288 с.
3. Карьера менеджера/ Л. Якокка: пер. с англ. С. Э. Борич – 5-е изд. – Минск: Попурри, 2012. – 544 с.
4. Информационно – публицистический ресурс «Медвести. Новости медицины». [Электронный ресурс]. URL: <http://medvesti.com/news/world/25774-pochti-pоловина-ofisnyh-rabotnikov-nahodyatsya-v-postoyannom-stresse.html> (дата обращения 2.11.2014)

Колов Е. Г.

магистрант

Кафедра гражданского права и процесса

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Институт государства и права

Россия, г. Тюмень

НЕЗАКЛЮЧЕННЫЙ ДОГОВОР В ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ АДКТРИНЕ И СУДЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы регулирования незаключенных договоров. Особое внимание уделяется проблеме разграничения незаключенных и недействительных договоров.

Ключевые слова: законодательная база, незаключенный договор, недействительный договор, комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации.

Институт незаключенного договора (в теории гражданского права используется также термин «несостоявшаяся сделка») появился в трудах отечественных цивилистов раньше, чем он нашел свое применение на практике. За время его существования в теории появилось множество взглядов на его правовую природу. При этом данные взгляды зачастую являются абсолютно противоречивыми.

Так многими учеными категория незаключенного договора выделяется как самостоятельное гражданско-правовое явление, однако есть и противоположное мнение, что такой договор следует относить к недействительным сделкам.

В связи с этим условно в теории гражданского права можно выделить два основных подхода к рассмотрению названного института.

Согласно первому из них незаключенный договор является видом недействительной сделки.

В обосновании данной позиции приводятся следующие доводы:

- в гражданском законодательстве нет четко выделенных норм, посвященных незаключенным сделкам и их правовым последствиям;

- нарушение требования о согласовании существенных условий договора или требования о государственной регистрации договора подпадает под институт недействительности сделки, так как статья 168 ГК РФ устанавливает, что сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов, ничтожна, если закон не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушения, а иных последствий нарушения упомянутых требований законом не предусмотрено;

- недействительные и несостоявшиеся сделки сделками не являются, и, следовательно, нет практической необходимости в выделении несостоявшихся сделок.

Как замечал Д.И. Мейер, не считавший необходимым выделять категорию незаключенного договора, «только законные сделки можно назвать сделками, ибо сделки незаконные не считаются действительными, следовательно, и существующими. Собственно недействительной можно назвать только сделку, которая не соответствует существенным ее принадлежностям, определяемым законодательством. По смыслу слова под понятие недействительности подходит и такая сделка, которая оказывается бессильной в юридическом быту по отсутствию условия, которое определено для ее существования самими участниками сделки; но такую сделку мы называем несостоявшейся, находя это название более соответствующим ее природе».

Аналогичное мнение высказывалось и в советский период. «Не считаются заключенными соглашения о неустойке или поручительстве, если они не выражены письменно (ст. 188, ч. 3 ст. 203 ГК РФ)», - отмечал О.С. Иоффе, хотя в упомянутых им положениях закона говорилось о недействительности сделки.

Подобные взгляды были обусловлены тем, что многие дореволюционные и советские юристы не рассматривали недействительную сделку в качестве сделки. Поэтому для них было совершенно естественно, что если договор недействителен, то его просто нет, он не заключен. «Если действие имеет вид сделки, но направлено против закона или в обход закона, то оно не является сделкой», — писал И.С. Перетерский. Именно эта идея и была воплощена в положениях закона о заключении договоров.

В рамках данного подхода некоторые ученые относят незаключенный договор к ничтожным сделкам.

Так, например, дореволюционный юрист Е.В. Васьковский указывал, что «ничтожная сделка является юридически незаключенной и несуществующей».

М.И. Семенов считает незаключенную сделку видом ничтожной сделки, отмечая при этом, что формулировка ст. 432 ГК РФ есть прием юридической техники, который использует законодатель с целью определить момент заключения договора.

По мнению В.П. Шахматова, «все несостоявшиеся сделки не соответствуют тем или иным требованиям норм права о составе сделки. Поэтому нет надобности говорить в этих случаях о несостоявшихся сделках — все они являются недействительными. Выделение в самостоятельную группу несостоявшихся сделок не имеет никакого практического значения, так как по действующему законодательству (имеется в виду ГК РСФСР 1964г.) последствия исполнения таких сделок определяются по правилам, установленным для недействительных сделок».

Согласно второму подходу незаключенный договор вообще не является сделкой, и, соответственно не относится к недействительным сделкам.

Обосновывается деление сделок на незаключенные и недействительные следующим:

- правовая природа незаключенности и недействительности различна;
- в отношении несостоявшихся сделок законодатель применяет особую терминологию, разграничение незаключенных и недействительных сделок направлено на более точное и дифференцированное регулирование;
- при применении к незаключенным сделкам норм о недействительных сделках возникают сложности в выборе сроков давности (по нормам о неосновательном обогащении применяется общий срок исковой давности - три года, а по нормам о недействительности сделок - один год (оспоримые) и три года (ничтожные);
- различием процессуально-правовой природы, выраженной в невозможности применения последствий незаключенности по инициативе суда.

Сторонники разграничения «недействительных» и «незаключенных» договоров нередко ссылаются на позицию Н.В. Рабинович. Так, отмечается, что оценка, которую дала «несостоявшимся» сделкам (договорам) Рабинович, «является единственно правильной».

Действительно, Н.В. Рабинович — одна из немногих ученых, которые не только выделили случаи, когда сделка должна считаться несостоявшейся, но и попытались объяснить, чем такие сделки отличаются от недействительных. По мнению автора, у несостоявшейся сделки, в отличие от недействительной, с самого начала отсутствовало основание для передачи имущества, поскольку несостоявшаяся сделка представляет собой правовое «ничто», вообще сделкой не является.

Однако необходимо учитывать ту позицию, на основе которой автор делала такие выводы. Н.В. Рабинович полагала, что в результате совершения

недействительной сделки «возникает определенное правоотношение (хотя и такое правоотношение, которое не имеет права на существование)».

Автор отмечала, что «ничтожные сделки, так же как и оспоримые, нуждаются в объявлении их недействительными компетентным органом (судом, арбитражем)», именно «аннулирование служит основанием для изъятия полученного по сделке». «Несовершившаяся сделка никогда не существовала... стало быть, правовой силы не имела и потому этой силы лишена быть не может», - указывала Н.В. Рабинович.

В то же время, по мнению автора, когда договор уже признан недействительным, «договора нет».

Эти аргументы несовместимы с действующим и едва ли были совместимы с ранее действовавшим законодательством. Ничтожная сделка не требует признания недействительной судом и в момент совершения не влечет никаких правовых последствий, т.е. в указанном автором смысле «договора нет» уже с момента совершения ничтожной сделки.

Нередко разграничение недействительных и незаключенных договоров объясняют различием их правовых последствий. Так, В.В. Груздев приводит следующее обоснование: «В качестве критерия разграничения сделок на недействительные и несостоявшиеся выступает их общая способность порождать гражданско-правовые последствия».

По мнению В.В. Груздева, сделка представляет собой юридическим факт, влекущий за собой возникновение именно тех гражданско-правовых последствий, наступления которых желают ее субъекты - «недействительная сделка не имеет значения сделки... как сделка-юридический факт она абсолютно бесплодна. Сказанное в полной мере относится и к несостоявшимся сделкам, с той лишь разницей, что они вообще не могут влечь собой какие-либо гражданско-правовые последствия. Следовательно, в означенном смысле и недействительные, и несостоявшиеся сделки суть несуществующие юридические факты - сделки. В этом проявляется единство их правовой природы».

Наиболее подробное обоснование выделения категории несостоявшихся договоров предложил Ю.П. Егоров. По мнению автора, «категория состоявшейся сделки отражает наличие состава сделки как социального явления, а категория несостоявшейся сделки свидетельствует об отсутствии состава сделки как социального явления». Причем договор может оцениваться на предмет действительности, только если обладает указанным составом сделки

В последнее время в судебной-арбитражной практике сложилась тенденция к росту количества случаев признания судами договоров незаключенными. Подобная практика носит крайне неоднородный и беспорядочный характер. В рамках одного арбитражного округа или даже суда принимаются зачастую абсолютно противоречащие друг другу решения. В одних случаях после признания договора незаключенным

применяются последствия недействительности сделок, в других – иные правовые последствия.

В случае признания договора незаключенным, а также в случае признания его недействительным (ничтожной, оспоримой сделкой) наступают одинаковые для сторон последствия в виде возврата всего полученного и взыскания стоимости неосновательного обогащения. В связи с этим различию между незаключенным и недействительным договором иногда не придают значения.

ООО обратилось в Арбитражный суд Хабаровского края с иском к администрации района и Комитету по приватизации и управлению имуществом района о признании договора аренды недвижимого имущества от 7 июля 1999 г. между ООО и Комитетом недействительным (ничтожным) и применении последствий ничтожной сделки в виде возврата затраченных истцом на восстановление здания 1470 тыс. руб. в качестве неосновательного обогащения ответчика.

Как следует из материалов дела, Комитет (арендодатель), предприятие ЖКХ (балансодержатель) и ООО (арендатор) подписали договор аренды здания на срок с 7 июля 1999 г. по 30 июня 2004 г. Договор не был зарегистрирован в соответствии со ст. 651 ГК РФ, поэтому считается незаключенным.

Суды первой и апелляционной инстанций сделали правильный вывод об отсутствии оснований для признания договора недействительным (ничтожным). Вместе с тем последствия для сторон по недействительной (ничтожной) сделке аналогичны последствиям по незаключенной сделке, что не противоречит п. 1 ст. 167 ГК РФ, согласно которому недействительная сделка не влечет юридических последствий и недействительна с момента совершения. Согласно п. 2 ст. 167 ГК РФ при недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой стороне все полученное по ней, а в случае невозможности возвратить полученное в натуре (в частности, когда полученное выражается в пользовании имуществом) - возместить его стоимость в деньгах.

В соответствии со ст. 1103 ГК РФ правоотношения сторон по возврату исполненного по незаключенной (ничтожной) сделке регулируются гл. 60 ГК РФ об обязательствах вследствие неосновательного обогащения, из которых и заявлен настоящий иск, в том числе ст. 1102, 1105 ГК РФ. Требование истца (арендатора) о взыскании стоимости произведенного ремонта в сумме 661 966 руб. как неосновательного обогащения ответчика правомерно, поскольку работы приняты ответчиком (арендодателем) и засчитаны в счет арендной платы актом сверки расчетов.

Вместе с тем, поскольку по недействительной сделке в силу п. 2 ст. 167 ГК РФ применяется двусторонняя реституция, истец должен возвратить ответчику полученное по такой сделке в виде сбереженной арендной платы за период фактического пользования. Так как договор не заключен,

стоимость арендной платы определяется в соответствии со ст. 424 ГК РФ как арендная плата, взимаемая при сравнимых обстоятельствах в данной местности за аналогичное имущество.

В то же время в ряде дел суды отказывали в удовлетворении исковых требований, не соглашаясь с позицией истца по поводу недействительности договора и рассматривая его как незаключенный.

Здесь следует упомянуть постановление ФАС Московского округа. Суд отказал налоговому органу в иске о признании недействительным договора, заключенного между двумя ООО. Основанием послужило то, что сторонами не были определены существенные условия договора и в силу ст. 432 ГК РФ он является незаключенным, а не ничтожным.

Рассматриваемый вопрос поднимался на заседаниях научно-консультативного совета при Федеральных арбитражных судах округов (например, ФАС Западно-Сибирского, Уральского, Северо-Кавказского округа). В результате чего для судов были выработаны рекомендации учитывать, что незаключенный договор, как и недействительная сделка, не порождают прав и обязанностей, на достижение которых была направлена воля их сторон.

Вместе с тем, исходя из положений ст. 168, 432 ГК РФ, незаключенные договоры не признаются разновидностью недействительных сделок. Категории «недействительная сделка» и «незаключенная (несостоявшаяся) сделка» являются несовпадающими (нетождественными) правовыми явлениями.

Однако данные положения, как указано выше, носят лишь рекомендательный характер, что порождает возможность принятия решения по усмотрению судьи.

На сегодняшний день понятие незаключенного договора прочно вошло в отечественное законодательство и правоприменительную практику. Количество споров, в которых, так или иначе, ставится вопрос о незаключенности договора, постоянно возрастает, но, к сожалению, надежная теоретическая база под этой правовой конструкцией, по сути, еще не сформировалась до конца. Об этом свидетельствует не утихающая и поныне дискуссия о самостоятельности категории незаключенного договора. Сложившаяся ситуация крайне осложняет работу правоприменителей и отрицательно влияет на однородность и единство отечественного гражданского права.

Всё это в совокупности указывает на недостаточную разработанность исследуемой темы как в науке, так и на практике, на необходимость ее доработки путем внесения изменений в действующее гражданское законодательство.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ЗАКОННОСТИ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ НАКАЗАНИЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА

Аннотация: Установленный законом порядок назначения уголовных наказаний является важной гарантией реализации принципа законности. Предусмотренными Уголовным кодексом Российской Федерации общими началами назначения наказания, Минимальными стандартными правилами Организации Объединенных Наций в отношении мер, не связанных с тюремным заключением (Токийские правила, принятые 14 декабря 1990 года). Однако, на практике зачастую происходят ошибки при назначении наказания, которые связаны в основном с назначением виновным наказаний, по размеру явно несправедливых вследствие суровости, без учета данных о личности осужденных, положительных характеристик и обстоятельств, смягчающих наказание. Достаточно типичными являются также ошибки, связанные с назначением наказаний по совокупности преступлений и совокупности приговоров особенностями уголовной ответственности несовершеннолетних; определением сроков давности привлечения к уголовной ответственности. Все это является весьма актуальной проблемой на сегодняшний момент.

Ключевые слова: Назначение наказания, принцип законности, смягчающие и отягчающие обстоятельства, личность преступника, общественная опасность, совокупность преступления, альтернативные санкции.

Проведенные исследования показали, что на практике зачастую некоторыми судами не в полной мере выполняются требования уголовного закона об индивидуализации наказания, допускаются ошибки, связанные с нарушением правил назначения его отдельных видов и обращением приговоров к исполнению.

Исследуя данную тему в научной публицистике, необходимо отметить, что ей уделялось немало внимания. Так, например, Салихов З.М. говорил о том, что приведенные данные с исследования более чем убедительно свидетельствуют о недостатках и трудностях в индивидуализации назначения наказания и особенно при выборе вида, срока и размера назначаемого наказания, а также реальной или условной его меры [5, с 17].

Зверева О.Н. же видит проблему в стадии исполнения наказания. Их основной целью является либо поощрение их позитивного поведения, либо применение принудительного воздействия за ненормативные поступки. Этим обуславливается возможность не только применения разовых мер поощрения и взыскания, но и изменения правового положения лица как в

пределах одного исправительного учреждения (ст. 87 УИК РФ), так и путем изменения вида последнего (ст. 78 УИК РФ) [2, с. 14].

При индивидуализации уголовного наказания суды в соответствии с частью 3 статьи 60 УК РФ должны учитывать характер и степень общественной опасности совершенного преступления. Еникеева Л.Ф. в своем исследовании отмечала, что изучение материалов уголовных дел показывает, что судами нередко при назначении наказания по совокупности преступлений допускаются ошибки. Наиболее типичными из них являются следующие: отказ от учета повышенной общественной опасности лица, совершившего новое преступление как после ранее им содеянного, так и во время исполнения в отношении него наказания по предыдущему приговору; отказ от оценки характера и степени общественной опасности ранее совершенных субъектом и новых его преступлений; неправильная квалификация деяний, образующих совокупность или рецидив преступлений [1, с. 19].

Проведенные исследования показали, что некоторые суды не руководствовались принципом законности в своих вынесенных решениях и выходили за нижний предел вида наказания, установленного Общей частью Уголовного кодекса.

Так, Скопинским районным судом осужден по ч. 1 ст. 264 УК РФ В-ев за то, что он, управляя личным автомобилем, пьяный, в темное время суток совершил наезд на пешехода Я-ва, причинив его здоровью вред средней тяжести - перелом бедра. Суд назначил В-ву наказание с применением ст. 64 и 73 УК РФ - 3 месяца лишения свободы условно, с испытательным сроком 6 месяцев, без лишения права управлять транспортным средством, тогда как ч. 2 ст. 56 УК РФ предусматривает минимальный срок лишения свободы в 6 (шесть) месяцев.

Совершенно непонятно, зачем по данному делу, назначив виновному условное осуждение, надо было применять еще и ст. 64 УК РФ с нарушением закона. Имели место случаи, когда суды допускали и ошибки противоположного характера при вынесении приговоров с применением ст. 64 УК РФ, завышая размер денежного взыскания.

Так, С-ов, ранее приговоренный к условному наказанию по ч. 1 ст. 111 УК РФ за причинение ножевого ранения, относящегося к тяжкому вреду здоровья, своей жене 28 января 2002 года нанес легкий вред здоровью, а в феврале во время избиения жены нанес побои вступившему за нее А-ову. Пронским райсудом он осужден по ст. 115 УК РФ к штрафу в размере 25 минимальных размеров оплаты труда (санкция данной статьи предусматривает минимальный размер штрафа 50 МРОТ), но сумму указал 7500 рублей, хотя штраф должен был исчисляться в кратном размере от суммы 100 рублей.

В связи с тем, что в законе отсутствует понятие "исключительных" обстоятельств, которые могут или должны (ст. 68 ч. 3 УК РФ) учитываться судами при назначении наказания по конкретному делу, суды в соответствии с рекомендациями вышеназванного Постановления Пленума Верховного Суда РФ (ч. 2 п. 8) относят к ним как отдельные смягчающие наказание обстоятельства, перечень которых содержится в ч. 1 ст. 61 УК РФ, так и другие не указанные в законе, но признаваемые многолетней судебной практикой на основе общечеловеческих критериев, а также совокупность таких обстоятельств. Причем исключительными по тому или иному факту преступления суды их считают, когда приходят к выводу, что применение к виновному определенного наказания, даже в минимальном размере, за конкретные деяния не будет являться целесообразным и вполне справедливым.

Поэтому другой, не менее распространенный вариант смягчения наказания в порядке ст. 64 УК РФ заключается в том, что судьи назначают наказание лицам, имеющим непогашенные судимости, без учета требований ч. 2 ст. 68 и ст. 18 УК РФ, т.е. наличия в их действиях различных разновидностей рецидива преступлений, что по изученным делам практиковалось реже - примерно в отношении одной трети осужденных рецидивистов - 127 человек.

В ряде случаев суды в приговорах использовали оба вышеописанных варианта снисхождения при назначении наказания рецидивистам. Пленум ВС РФ от 11.06.1999 указал, что признание обстоятельств, прямо не отнесенных судом к смягчающим, должно быть обязательно мотивировано в приговоре со ссылкой на ч. 2 ст. 61 УК РФ, что практикуется крайне редко [4, с. 24].

Таким образом, судьи нередко с учетом особенностей дела в целях реализации принципов законности и справедливости при назначении наказания придают статус исключительных отдельным смягчающим обстоятельствам, руководствуясь своим правосознанием и житейским опытом на основе исследованных доказательств и внутреннего судебного убеждения. Тем самым нарушая данные принципы и как следствия, нарушают принцип индивидуализации назначения уголовного наказания, не учитывая характер и степень общественной опасности совершенного преступления.

Как отмечал Тащилин М.Т. в своем исследовании – «восстановление социальной справедливости, исправление осужденного, предупреждение новых преступлений возможно лишь при точном соблюдении всех общих начал назначения наказания. С назначением законного, справедливого, гуманного наказания связывают авторитет и уважение к государству, уголовному закону, суду. Назначение наказания преступнику как специфический вид деятельности, является конституционной прерогативой

суда, что во многом предопределяет и характер уголовной политики государства»[6, с. 12].

Использованные источники:

1. Еникеева, Л.Ф. Дифференциация и индивидуализация наказания по совокупности преступлений: Автореферат дисс. к.ю.н. Москва, 2006. – 25 с.
2. Зверева О.Н. Реализация принципа индивидуализации наказания при исполнении лишения свободы: Автореферат дисс. к.ю.н. - Рязань, 2005 23 с.
3. Салихов З. М. Индивидуализация наказания при его назначении судом по российскому уголовному праву Автореферат дисс. к.ю.н. - Казань, 2002 - 21 с.
4. Тащилин М.Т. Индивидуализация наказания судом присяжных по уголовному праву России: Автореферат дисс. к.ю.н. - Кисловодск, 1999 18 с.
5. Зозуля В.В. Необходимо совершенствование уголовного законодательства, регулирующего назначение наказания по совокупности преступлений. //Вестник Воронежского института МВД России [Электронный ресурс] / <http://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimo-sovershenstvovanie-ugolovnogo-zakonodatelstva-reguliruyuschego-naznachenie-nakazaniya-po-sovokupnosti-prestupleniy>
6. Обзор судебной практики Рязанского областного суда от 01.03.2003 "Обзор судебной практики применения ст. 64 УК РФ" [электронный ресурс] / <http://www.lawmix.ru/obsh/48099>

*Колычева О.С.
студент 3 курса*

*Зубов В.О.
студент 3 курса*

Кредитно-экономический факультет

Бураков Д.В., к.э.н.

научный руководитель, ассистент

кафедра «Денежно-кредитные

отношения и монетарная политика»

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

SPIRITUS ANIMALIS ИЛИ ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ НАЧАЛО:

ПРОЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И ВЛИЯНИЕ НА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ РОССИИ

Аннотация

В статье обосновывается необходимость учета иррациональных и природных начал в поведении экономических индивидов. Внимание

акцентируется также на важности учета достижений поведенческой экономики при разработке теоретических положений, проведении анализа и применения практических рекомендаций в российских экономических реалиях.

Ключевые слова: поведенческая экономика, ограниченная рациональность, доверие, справедливость, денежная иллюзия

Экономика. Пожалуй, именно эту тему обсуждают больше всего в последнее время. Огромное количество абитуриентов поступают именно на экономическое направление. Нет, конечно же, есть и те, кто хочет быть медиками, учителями, инженерами, но экономистов в разы больше. Почему? Прежде всего, современный человек обязан знать экономику, это позволяет ему предвидеть и хоть немного, но знать, что будет в будущем. Однако это не самая главная причина. Дело в том, что с экономикой переплетается множество наук. Это и математика, философия, социология, психология – можно и дальше продолжать этот список. И каждая из них, наверное, кроме медицины, так или иначе, связана с экономикой. [1] В нашей работе мы попробуем связать философию и экономику, рассмотрев термин «animal Spirit», который можно перевести, как иррациональное начало или жизнерадостность в рамках концепции Дж. М. Кейнса. Прежде всего, мы ставим перед собой задачу раскрыть сущность и роль иррационального начала в экономике, а также попробуем рассмотреть особенности проявления данного начала на примере современной российской экономики.

78 лет назад впервые увидела свет книга Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». [2] Этот труд уникален в своём роде. «Общая теория» Кейнса – это не просто учебник, о том, как государство вмешивается в экономику или обосновании проинфляционной политики Центральных банков. Кейнс считал, что помимо рациональной мотивации при ведении экономической деятельности существует также «иррациональное начало», или иррациональные побудительные импульсы, которые, по его мнению, являются главной причиной некоторых проблем в экономике. Другими словами, природа человека играет немаловажную роль в макроэкономике. [3]

Изначально словосочетание «spiritus animalis», употреблялось в классической и средневековой латыни, где слово «animalis» имело значение «животворящий» или «присущий душе», а все сочетание означало духовную энергию и жизненную силу. Однако в современной экономической науке это понятие трактуется иначе. Оно используется для обозначения всего неупорядоченного и нелогичного в экономике и одновременно характеризует наше поведение в неоднозначных или неопределённых условиях: впадаем ли мы в ступор или энергично преодолеваем свой страх и нерешительность. [1]

Итак, далее рассмотрим пять проявлений иррационального начала и то влияние, которое они оказывают на экономические решения. В их число

входят: доверие, представление о справедливости, злоупотребления и недобросовестность, денежная иллюзия и восприимчивость к историям.

Доверие. Доверие, пожалуй, одно из главных проявление иррационального начала. Зачастую причина экономических ухудшений – утрата доверия. В экономике по-своему понимают это слово. Можно сказать, что доверие – это равновесие других противоположных начал. Приведём простой пример. Если после какого-нибудь стихийного бедствия большинство жителей не захотят восстанавливать свои дома, то и остальные не станут этого делать: никто захочет жить без соседей и магазинов. Также немаловажную роль в данном случае играет и эффект стадного поведения. [4] Однако если многие начнут отстраиваться, то и другие последуют этому примеру. Соответственно, можно выделить «хорошее» доверие (все начинают строить дома) и «плохое». Если рассматривать с этой стороны, то доверие – это просто предсказание: при его высоком уровне люди оптимистично смотрят в будущее, при низком, соответственно, с пессимизмом. Среди экономистов принято считать, что доверие рационально: люди пользуются доступной им информацией для того, чтобы составить прогноз, а затем, опираясь на него, принять решение. Однако доверие выходит за рамки рациональности. Даже самый доверчивый человек игнорирует определённую информацию, он руководствуется тем, что считает правдой. Если понимать доверие именно так, то перед нами открывается другая картина, становится понятно, почему его изменение играет важную роль в экономических процессах. В хорошие времена люди преисполнены веры, они принимают решения без особых раздумий: подсознательно они верят в успех. [5] Сомнения внутри почти мгновенно подавляются. Пока доверие людей находится на таком уровне, то, опрометчивость их решений остается незаметной. Но, как только доверие уходит, иллюзии и неразумие появляется вновь.

Как это и было во время дефолта 1998 г. в России. Доверие населения, которое лишилось большей части своих сбережений, и иностранных инвесторов было подорвано настолько сильно к государству и российским банкам, что экономическая ситуация в стране оставляла желать лучшего. Люди с пессимизмом смотрели в будущее, а это как раз и является одним из основных тормозов побуждения к инвестированию, которое по теории Дж. М. Кейнса является рычагом развития экономики. Следует отметить, что на общем макроэкономическом уровне доверие переменчиво: оно то проявляется, то исчезает. Иногда оно оправданно. Иногда — не совсем.

Справедливость. Соображения справедливости — один из важнейших мотивирующий фактор при принятии многих экономических решений. Прежде всего, данные соображения связаны с нашим пониманием доверия и нашим умением сотрудничать. Справедливость рассматривается экономистами с двух сторон: с одной стороны, существует очень много литературы, которая посвящена этому вопросу, но, с другой, анализируя

экономические события, справедливость уходит на второй план. Однако отодвигать данный критерий можно, только если для этого есть серьёзная аргументация. Давайте рассмотрим, как же проявляется иррациональное начало в справедливости и каким образом оно может превалировать над рациональными экономическими мотивами. Очень интересное исследование на эту тему провели Дэниэль Канеман совместно с Джеком Кнетчем и Ричардом Талером. [9]

Что вы думаете по поводу действий руководства скобяной лавки, которое подняло цены на лопаты для уборки снега после обильного снегопада? Приемлемо это или нет? Если рассматривать с экономической точки зрения, то вопрос кажется неуместным: ведь повышение спроса (хотят люди или нет, но им придётся убирать снег) влечёт за собой повышение цены. Однако 82% респондентов посчитали, что увеличение цен на лопаты с \$15 до \$20 несправедливо. Скобяная лавка просто воспользовалась безвыходным положением своих клиентов. А теперь проведем аналогию с Россией. Справедливо ли то, что в стране с богатейшими запасами нефти цены на бензин неоправданно высокие? Ответ не заставляет себя долго ждать - не справедливо. Очевидно, что в погоне за сверхприбылью люди (в нашем примере нефтяные компании) начинают творить несправедливость. А. Смит сказал: "Чтобы научить людей любить справедливость, надо показать им результаты несправедливости." Эти слова очень точно отражают тот факт согласно которому осознание значимости справедливости в решении экономических вопросов приходит только со временем и, к сожалению, зачастую оно связано с плачевными последствиями. [1]

Злоупотребления и недобросовестность. Иррациональное начало есть и здесь. Для того, чтобы понять, как оно проявляется, присмотримся к «плохой» стороне экономики, т.е. на склонность людей к антиобщественному поведению и те сбои, которые иногда с ней неожиданно происходят. Считается, что некоторые колебания в экономике зависят от того, как меняются масштабы открытых злоупотреблений, а также их допустимость. [6,7] Более того, недобросовестность (деятельность в экономике, которая вроде как разрешена, но при этом имеет дурные мотивы) в разное время имеет разную степень распространённости. Самое интересное, что на распространение этой «плохой» стороны влияет не только экономическая составляющая. Как бы не было странно, но на это также влияет и ... культура. [1] Да-да именно она. Культурные изменения зачастую игнорируются экономистами, потому что, во-первых, их трудно посчитать, а, во-вторых, они находятся за пределами экономики.

Приведём один очень любопытный пример. В романе «Великий Гэтсби», который был написан в 1925 г., прославлялись экономические хищники. И что же мы видим? В самом деле, 1920-е стали периодом выдающегося финансового хищничества в различных сферах экономики США. Так, например, одними из самых ярких хищников «Ревущих 1920-х» в

США являлись именно банкиры, во многом подражавшие в своей деятельности поведению Чикагских гангстеров. [8]

Если говорить о России, то 90-е годы как раз показывают, как сильно было распространено злоупотребление и недобросовестность, из-за незаконной приватизации, криминогенных форм ведения бизнеса, кризиса государственности и пробелов в законах. В это время у предпринимателей совершенно не было культуры ведения бизнеса и им приходилось методом проб и ошибок вновь осваивать этот вид деятельности.

Денежная иллюзия. Как-то один американский учёный в бостонской электричке обнаружил удивительное объявление: «Курить воспрещается. Согласно пункту 43А статьи 272, нарушители караются тюремным заключением на срок до 10 дней, либо штрафом до \$50, либо и тем и другим». Это объявление — иллюстрация такого феномена, как «денежная иллюзия». Это еще один недостающий пазл в современной макроэкономике: данный феномен возникает, когда мы принимаем решения, находясь, под впечатлением номинальной суммы, не учитывая при этом реальную покупательную способность денег. Если рассматривать наш пример, то данное постановление о запрете курения было опубликовано в 1968 г. и штраф, при указании его явно не учитывалась инфляция. [1] А если говорить об этом к тому моменту, когда тот самый учёный увидел это объявление, то 50\$ это просто копейки. Суть в том, что рациональные люди при принятии решений о покупке или продаже руководствуются только номинальными ценами, не учитывая инфляцию и дефляцию. Когда денежной иллюзии нет, уровень цен и зарплат определяется только относительной стоимостью или ценой, а не номинальным значением этих величин. Инфляция и дефляция сбивают людей с толку, они не делают поправку на эти процессы. Это как раз очень характерно для россиян, которые в большинстве случаев принимая решения, руководствуются как раз только номинальной стоимостью денег, не делая поправку на динамику цен, то есть находятся в плену денежной иллюзии.

Истории. Человек склонен мыслить нарративами. Это цельные цепочки событий, обладающие внутренней логикой и динамикой. Наши действия определяются не иначе как историями нашей жизни, которую мы постоянно рассказываем сами себе. Когда в основе суждений экономистов находятся истории, то это часто воспринимается в обществе как непрофессионализм. Считается, основа суждений — это факты, цифры и теория о том, что все стремятся оптимизировать экономические переменные. И тут появляется противоречие, ведь истории не объясняют факты, а сами ими становятся фактами. [1] Так как истории являются заразными, то они стремительно распространяются в обществе и влекут за собой реальные последствия. Если это на самом деле так, то следует признать, что экономисты зря пренебрегают историями. Нашумевшие события, связанные с Украиной, ярко демонстрируют, как истории влияют на экономические

аспекты. В то время когда ситуация на Украине была очень нестабильной, курс рубля быстро реагировал на все события и резко снижался. Однако, 18 марта 2014 г. российский рынок акций активизировался - индексы ММВБ и РТС выросли примерно на 4%⁵ каждый, акции крупнейших российских компаний также подорожали, а российский рубль развернулся к росту к доллару и евро. Причиной ухода паники с фондового рынка как раз и стала история – выступление Президента Российской Федерации В.В. Путина перед Федеральным собранием, закончившееся подписанием договора о вхождении Республики Крым в состав РФ.

В своей работе мы дали обоснование такого термина, как иррациональное начало или *Animal Spirit*, показали, как природа человека влияет на экономические события. Также по каждому проявлению этого начала для наглядности мы старались приводить примеры из экономики России. Когда мы начинали писать работу, то, честно говоря, не думали, что природа человека так важна в экономике. Да, мы знали, что где-то в теории это есть, однако не придавали этому большого значения. Мы ошибались. Знать *Spiritus animalis* и как он работает особенно актуально и необходимо в наше время, когда не знаешь, что будет завтра. Надеемся, что и наши экономисты уделят этому вопросу достаточно времени, как это делают зарубежные сторонники поведенческой школы экономики.

Использованные источники:

1. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер; пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гуриева - М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. - 273 с;
2. Общая теория занятости, процента и денег; Дж. М. Кейнс/ Пер. с английского профессора Н. Н. Любимова. - М.: Гелиос АРВ, 2012. - 352 с;
3. Общая теория Дж. М. Кейнса: урок три четверти века спустя - И.В. Розмаинский; Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики, г. Санкт–Петербург;
4. Бураков Д.В. Кредитный риск и стадное поведение: взаимосвязь и методы идентификации / Д.В. Бураков // Управление риском. – 2014. - № 1. – с. 58;
5. Бураков Д.В. Уверенность и генез экономических иллюзий /Д.В. Бураков // Вопросы экономических наук. – 2010. - № 2. – с. 7.
6. Бураков Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование /Д.В. Бураков // Управление экономическими системами. – 2013. - № 12(60). – с. 50;
7. Burakov, D.V. Limited Liability Problem, Bank Capital and Credit Cycles: A Behavioral Economic Approach. Middle East Journal of Scientific Research. – 2014. – 21(1). – p. 28;
8. Burakov, D.V. Sources of Credit Cyclicity: A Theoretical Literature Overview.

⁵ <http://www.interfax.ru/business/365499>

Review of European Studies. – 2014. – 6(1). – p. 151.

9. Kahneman, D. Jack L. Knetsch, Richard H. Thaler. Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements. The American Economic Review, 76(4), pp. 728-741.

Комарова А.С.

аспирант

*Тульский государственный
педагогический университет им. Л.Н. Толстого
Россия, г. Тула*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РЕГИОНОВ РФ И УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

На современном этапе развития экономики в регионах РФ наблюдается территориальная неравномерность данного развития. Очевидно, что причина такого положения кроется во множестве факторов, одним из которых является человеческий капитал.

Человеческий капитал в экономике – понятие достаточно широкое. Так, в данную категорию включаются знания, опыт, здоровье, культура и т.д., которые используются для получения дохода [1]. В данном исследовании категория «человеческий капитал» была несколько сужена и подразумевает под собой уровень образования населения в регионах РФ [2].

Человеческий капитал, формируемый в системе образования, является важнейшим фактором экономики знаний. Ускоренное преобразование современной экономики выявляет значение образования как решающего фактора экономического роста [3].

Для расчета величины человеческого капитала была использована модель, построенная в [2]. При проведении исследования сравнивались величины коэффициентов эластичности производительности труда по уровню образования для трех регионов, различных по социально-экономическому положению.

Для проведения расчетов согласно модели использовались статистические данные [4,5].

В ходе работы выбраны регионы, которые находятся на разных позициях социально-экономического положения субъектов РФ, а именно Тюменская область, Новгородская область, Кабардино-Балкарская республика.

Кабардино-Балкарская республика, как и большинство регионов Северного Кавказа для развития своего экономического потенциала нуждается в финансировании. Также важными для полного и эффективного использования всех имеющихся ресурсов региона являются вложения в человеческий капитал.

Новгородская область занимает среднюю позицию, куда включены также регионы, основная доходная часть бюджета которых зависит от

добычи сырья. Также во вторую группу включены регионы, не имеющие богатой сырьевой базы (большинство субъектов ЦФО России).

Верхние строчки занимают регионы, как, например, Тюменская область, экономика которых базируется на добывающей промышленности, а обрабатывающая промышленность развита слабо. Также в составе данных регионов наблюдается неоднородность. Так, например Москва, Санкт-Петербург в силу своего особого положения являются центрами сосредоточения различных экономических ресурсов и лидерами в области социально-экономического развития.

В ходе работы проведена оценка человеческого капитала для регионов, занимающих различные социально-экономические позиции: Тюменская область как занимающую верхнюю строчку, Новгородская область, располагающаяся в средней части ряда и Кабардино-Балкарская республика, которая замыкает список.

Для расчета влияния человеческого капитала на производительность труда в России за 2003-2011 годы был выполнен регрессионный анализ с использованием модели производственной функции [2,3].

В ходе работы, были получены основные параметры регрессионных моделей (табл. 1.) за 2000 – 2011 годы для Тюменской, Новгородской областей и Кабардино-Балкарской республики.

Таблица 1.

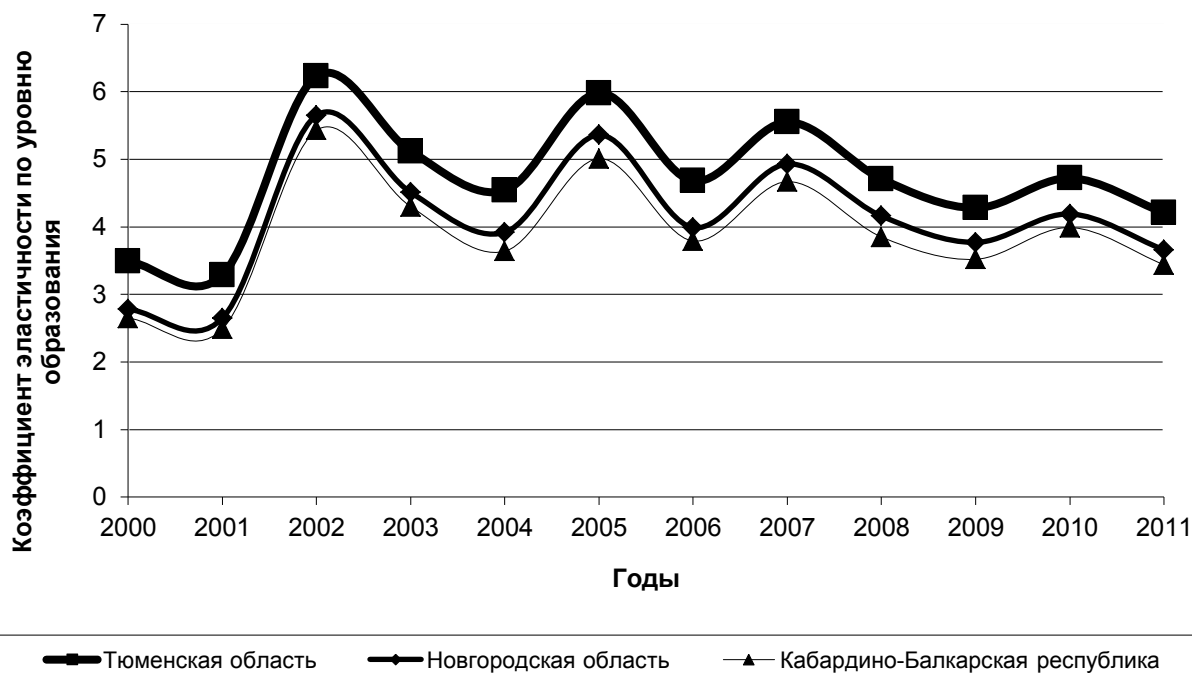
Взаимосвязь ВРП, численности и уровня образования населения регионов России, занятого в экономике

Годы	Коэффициент эластичности по уровню образования		
	Тюменская область	Новгородская область	Кабардино-Балкарская республика
2000	3,49	2,78	2,65
2001	3,29	2,65	2,49
2002	6,23	5,65	5,43
2003	5,12	4,51	4,30
2004	4,54	3,92	3,64
2005	5,98	5,36	5,01
2006	4,68	3,99	3,79
2007	5,55	4,93	4,67
2008	4,71	4,16	3,85
2009	4,28	3,77	3,52
2010	4,72	4,19	3,99
2011	4,21	3,66	3,44

Оценки параметров регрессии для независимых переменных для периода 2000 - 2011 гг. статистически значимы. На рисунке 1 представлен график, отражающий коэффициенты эластичности производительности

труда по уровню образования в Тюменской, Новгородской областях и в Кабардино-Балкарской республике за 2000 - 2011 гг.

Эластичность отдачи от образования в расчёте на одного занятого в экономике в Тюменской области по уровню образования на каждый процент роста среднего уровня образования колеблется от 3,29 до 6,23 %, в Новгородской области от 2,65 до 5,65%, в Кабардино-Балкарской республике от 2,49 до 5,43. Модели для всех лет имеют высокий уровень значимости в пределах 0,000-0,009.



роста ВВП является повышение уровня образования занятого населения.

В целом, данное исследование подтвердило влияние, которое оказывает человеческий капитал на экономические характеристики регионов России с различным социально-экономическим развитием. Анализ данных показал взаимосвязь накопления человеческого капитала и экономического роста в регионах России. Показано, что важную роль здесь играет образование, которое обеспечивает процесс инвестирования в человеческий капитал.

Использованные источники:

1. Дятлов С.А. Инвестиции в человеческий капитал: критерий эффективности // Известия СПбУЭФ. – 1996. – № 4. – 298 с.
2. Комарова А.С. Человеческий капитал и производительность труда в современной России // Экономика. Научные исследования и разработки. Вып.3. Москва: Изд-во ИНФРА-М. 2013. <http://naukaru.ru/journal/issue/70>
3. Комарова А.С. Роль человеческого капитала в повышении производительности труда в России // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. Вып. 5. Ч. 1. 2013. С.

160-165.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. М.: Росстат, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010.

5. Регионы России. Стат. сб. Т. 2. М.: Госкомстат России, 2001, 2002, 2003.

Кононенко Е.С.

студент 2 курса

НИУ «Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

В ЧЁМ ОПАСНОСТЬ РАССОГЛАСОВАНИЯ ЦЕЛЕЙ В ОРГАНИЗАЦИИ?

В современном мире существует огромное количество как крупных, так и малых организаций, которые предназначены для удовлетворения различных потребностей людей. Получая те или иные услуги и товары от организаций, многие из нас даже не задумываются над тем, что же такое организация, какова её структура, её цели и с какими проблемами в результате своей деятельности она может столкнуться.

Организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для максимально эффективного достижения общей цели или целей. Следовательно, деятельность любой организации является целенаправленной. Под целями организации подразумеваются конкретные конечные состояния или желательный результат, к достижению которого стремится организация, тем самым побуждая группу людей к совместной работе. Если говорить о требованиях, которым должны удовлетворять цели, планируемые организацией, то здесь можно выделить следующие качества. Это должны быть реальные (достижимые), хорошо мотивированные цели. Они должны быть такими, чтобы их хотелось достигать, соответственно стремиться к их выполнению [2]. Отсюда вытекает, что если цели организации не очень понятны ее сотрудникам или не отвечают перечисленным выше требованиям, то работники организации начинают испытывать неудовлетворение по отношению к своей деятельности, у них пропадает желание трудиться и приносить пользу своему предприятию. Поэтому важным моментом в планировании деятельности организации является четкая формулировка целей. Собственно говоря, из этого и вытекает актуальность данной темы. В настоящее время одной из основных задач менеджмента организации является определение целей и их грамотная постановка, так как вся работа организации начинается именно с них [1].

Чтобы сотрудники организации добросовестно выполняли свои должностные обязанности, организация должна быть еще и управляемой, так как от этого тоже будет зависеть её прибыльность. Управляемость – это один из важнейших критериев высокой эффективности работы организации. Но, к сожалению, управляемость никогда не сможет быть достигнута полностью. Именно поэтому в любой организации присутствует определённый процент

неуправляемости. Это происходит из – за несогласованности поставленных целей и действий.

Кроме того, нужно отметить, что организация включает в себя совокупность отношений между разными индивидуальными и коллективными субъектами, которые обладают уникальным набором целей. Но зачастую они противоречат друг другу. Именно поэтому под организацией понимается интеграция противоречий между интересами, целями и действиями её участников. На основе этого можно выделить четыре источника целей в организации: собственник, бизнес, менеджеры и персонал [3].

Все источники должны иметь одинаковую цель. В противном случае наступает момент рассогласования целей. Рассогласование целей в организации есть один из важнейших показателей, во-первых, снижения ее управляемости, во-вторых, причина не достижения организацией своей конечной цели [4].

Рассмотрим рассогласование целей на примере такой организации, как «Сателлит – сервис». Одной из целей данной организации является разработка, внедрение и сопровождение новой корпоративной информационной системы. Но внедрение этой системы подразумевает под собой сокращение штата сотрудников. Представим данную ситуацию со стороны разных источников целей. Персонал должен разработать новинку так, чтобы она удовлетворяла поставленным условиям менеджеров и принесла персоналу выгоду, допустим в качестве премии. Задача же менеджеров обеспечить собственников доходностью, то есть получить качественный результат, но при этом сделать это в кратчайшие сроки и с наименьшими денежными затратами. Для этого они пытаются сократить персонал и тем самым снизить траты на их заработную плату. Тогда как персоналу удобнее распределить обязанности среди большего числа работников с целью получения более быстрого и качественного результата. Отсюда следует недопонимание субъектов организации, потому что каждый из них в любом случае старается сделать выгоднее для себя, при этом забывая об основной цели организации. Что приводит к рассогласованию целей. В результате появляется опасность для всей организации. Цели не будут достигнуты, и организация не добьётся желаемого результата.

Во избежание появления серьезной опасности рассогласования целей организации и её субъектов и для согласования совместных действий, руководству следует принять следующие меры. Во-первых, определить не только главную цель организации, но и подцели всех её субъектов для более полного осознания своих должностных обязанностей. Во-вторых, своевременно проводить мониторинг среди работников для того, чтобы оценить насколько правильно учитываются интересы сотрудников и не идут ли они в разрез с поставленными целями организации. В-третьих, нельзя не учитывать такую трудность как недопонимание между людьми при передаче

своих мыслей и интересов ещё на начальном этапе при формировании целей. И уже здесь возникает некий элемент рассогласованности целей [5].

Несмотря на то, что абсолютного совпадения интересов субъектов организации можно не достичь, но постараться организовать и направить интересы разных источников целей в сторону достижения главного результата деятельности организации, по моему мнению, является одной из основных задач менеджмента.

Подводя итог всему выше сказанному следует отметить, что управление организацией задача сложная, многогранная, требующая огромных затрат как моральных, так и материальных на всех этапах жизненного цикла производства. Но особое внимание при этом нужно уделить правильной постановке изначальных целей организации. Цена ошибки здесь очень велика. Поэтому задачей менеджмента я вижу если не избежать, то свести к минимуму вероятность риска, возникающую при рассогласовании целей и поддерживать стабильную работу, ведущую к увеличению прибыли, тем самым выполнить возложенные на организацию обязательства.

Использованные источники:

1. Косьмин, А. Д., Свинтицкий, Н. В., Косьмина, Е. А. Менеджмент : учебник для вузов / А. Д. Косьмин, Н. В. Свинтицкий, Е. А. Косьмина. – М.: Академия, 2011. – 208 с.
2. Бандурин А.В., Чуб Б.А. Стратегический менеджмент организации [Электронный ресурс]. URL: http://www.uamconsult.com/book_457.html (дата обращения 01.11.2014).
3. Дятлов А.Н., Плотников М.В. Цели бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19158323.html> (дата обращения 01.11.2014).
4. Комаров С.В., Молодчик А.В. Теоретические основы управления поведением целеполаганием в саморазвивающихся, самоорганизующихся системах [Электронный ресурс]. URL: <http://proxylibrary.hse.ru:2083/item.asp?id=17930634> (дата обращения 01.11.2014).
5. Моргунов Е.Б. Актуальные направления изменений в организациях [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19186676.html> (дата обращения 01.11.2014).

Кононов П.В.
магистрант
Кафедра гражданского права и процесса
Институт государства и права
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Россия, г. Тюмень

ПРОБЛЕМЫ ПОДВЕДОМСТВЕННОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ АРБИТРАЖНЫМ СУДАМ РФ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы подведомственности корпоративных споров арбитражным судам. Особое внимание уделяется реализации и защите прав лиц, участвующих в корпоративных спорах, а также изучению и возможному совершенствованию законодательной базы в этой области.

Ключевые слова: подведомственность, корпоративные споры, Арбитражный процессуальный кодекс РФ, Гражданский процессуальный кодекс РФ.

Разграничение подведомственности между судами общей юрисдикции и арбитражными судами осуществляется на основе двух критериев: характера и субъектного состава спора или иного юридического конфликта. Их взаимное соотношение и степень значимости (при определении подведомственности конкретных дел) могут варьироваться в зависимости от содержания общих и специальных норм, которые устанавливают объем компетенции различных судов.

Согласно п. 1 ч. 1 и ч. 3 ст. 22 ГПК РФ суды общей юрисдикции рассматривают и разрешают исковые дела с участием граждан, организаций, органов государственной власти, органов местного самоуправления о защите нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов, по спорам, возникающим из гражданских, семейных, трудовых, жилищных, земельных, экологических и иных правоотношений, за исключением экономических споров и других дел, отнесенных федеральным конституционным законом и федеральным законом к ведению арбитражных судов.

Использование такого растяжимого понятия, как "экономические споры", в определенной мере компенсируется специальными нормами АПК РФ, конкретизирующими виды дел, которые относятся к этой категории. Однако их применение нередко сопряжено с трудностями и ошибками при квалификации правоотношений, лежащих в основе юридического конфликта.

Рассмотрим применение норм о подведомственности корпоративных споров.

Гражданка Р., действуя в интересах своего недееспособного отца (гр-на Р.), предъявила в Чертановский районный суд г. Москвы иск к гражданке

Б. о признании недействительным договора купли-продажи акций ЗАО "КЭМА" и о возврате ценных бумаг.

Суд первой инстанции принял определение о прекращении производства по делу в связи с его неподведомственностью судам общей юрисдикции и разъяснил гражданке Р. возможность обратиться с данным иском в арбитражный суд.

Судебная коллегия по гражданским делам Московского городского суда отменила определение Чертановского районного суда г. Москвы и передала дело на новое рассмотрение. Ответчица обжаловала определение суда кассационной инстанции в надзорном порядке.

Президиум Московского городского суда принял постановление об удовлетворении надзорной жалобы, оставив в силе определение суда первой инстанции и отменив определение кассационного суда. Президиум признал ошибочными его выводы о том, что спорные правоотношения по поводу принадлежности акций не носят экономического характера, что между сторонами отсутствует корпоративный спор и что данное дело неподведомственно арбитражному суду.

Суд надзорной инстанции обратил особое внимание на следующее обстоятельство: "Поскольку Р., одновременно с иском о признании договора купли-продажи акций недействительным, заявила требование о возврате акций в собственность продавца... настоящий спор... является спором о принадлежности акций в уставном капитале ЗАО "КЭМА", который подлежит рассмотрению арбитражным судом".

Еще в ходе принятия действующего АПК РФ законодатель установил правило о специальной подведомственности арбитражным судам споров между акционером и акционерным обществом, участниками иных хозяйственных товариществ и обществ, вытекающих из деятельности хозяйственных товариществ и обществ, за исключением трудовых споров (п. 4 ч. 1 ст. 33 АПК РФ в первоначальной редакции). Эти споры не только в теории, но и на практике принято было именовать корпоративными, хотя сам термин не относился к числу легальных до принятия Федерального закона РФ от 19 июля 2009 г. № 205-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Этим законом приведенная выше норма была исключена из ст. 33 АПК РФ, однако в ее составе появилось положение отсылочного характера, а именно - отсылка к ст. 225.1 АПК РФ, где дается развернутая характеристика корпоративных споров и приведен их примерный перечень. Ко всем этим делам применяется правило, сформулированное в ч. 2 ст. 33 АПК РФ, согласно которой они рассматриваются арбитражным судом независимо от того, являются ли участниками правоотношений, из которых возникли спор или требование, юридические лица, индивидуальные предприниматели или иные организации и граждане.

Статья 225.1 ("Дела по корпоративным спорам") имеет довольно сложную структуру. Сначала понятие корпоративных споров раскрывается при помощи их обобщенной характеристики, при этом ключевое значение имеет описание видов юридических лиц, по поводу создания и деятельности которых или по поводу участия в которых возник спор. Далее приводится пространный перечень конкретных категорий дел, не являющийся, однако, исчерпывающим. Среди них указаны споры, связанные с принадлежностью акций, долей в уставном (складочном) капитале хозяйственных обществ и товариществ, паев членов кооперативов, установлением их обременения и реализацией вытекающих из них прав (за исключением споров, вытекающих из деятельности депозитариев, связанной с учетом прав на акции и иные ценные бумаги, а также споров, возникающих в связи с разделом наследственного имущества или разделом общего имущества супругов).

Как указывалось выше, президиум Московского городского суда мотивировал вывод о подведомственности дела по иску Р. арбитражному суду тем, что наряду с требованием о признании сделки недействительной было одновременно заявлено и требование о возврате акций продавцу. Означает ли это, что первое требование, если бы оно предъявлялось самостоятельно, подлежало бы рассмотрению в суде общей юрисдикции?

На данный вопрос следует ответить отрицательно.

Анализируя ст. 225.1 АПК РФ, необходимо воспринимать ее содержание в целом, учитывая, что включенный в нее перечень конкретных категорий дел, объединенных понятием "дела по корпоративным спорам", для целей регулирования компетенции арбитражных судов (подведомственности и подсудности) и особенностей рассмотрения данных дел, сформулирован как детальная иллюстрация общего положения, которым открывается ст. 225.1: "Арбитражные суды рассматривают дела по спорам, связанным с созданием юридического лица, управлением им или участием в юридическом лице, являющемся коммерческой организацией, а также в некоммерческом партнерстве, ассоциации (союзе) коммерческих организаций, иной некоммерческой организации, объединяющей коммерческие организации и (или) индивидуальных предпринимателей, некоммерческой организации, имеющей статус саморегулируемой организации в соответствии с федеральным законом, в том числе по следующим корпоративным спорам...".

Поэтому содержащееся в приведенном далее перечне дел положение п. 2 ст. 225.1 АПК РФ - "споры, связанные с принадлежностью акций, долей в уставном (складочном) капитале хозяйственных обществ..." - не следует толковать ограничительно, например, включать в эту категорию дел только иски о присуждении спорного имущества, в частности акций. Иск о признании недействительной сделки об отчуждении акций акционерного общества также связан с их принадлежностью и с самим участием в юридическом лице, поэтому его с полным основанием можно отнести к

числу корпоративных споров, не подведомственных суду общей юрисдикции.

Использованные источники:

1. ¹ Постановление президиума Московского городского суда от 24 декабря 2010 г. по делу № 44Г-256 // СПС "КонсультантПлюс".О
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон Российской Федерации от 19 июля 2009 г. № 205-ФЗ: по сост. на 21 декабря 2013 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2009. - № 29. - Ст. 3642.
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ: по сост. на 21 июля 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002. - № 46. - Ст. 4532.
4. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ: по сост. на 28 июня 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002. - № 30. - Ст. 3012.

*Кононыхина А.Д.
студент
Ванеева М.С.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КАРЬЕРНОГО АВТОТРАНСПОРТА ШАХТЫ «БУТОВСКАЯ»

Данная статья посвящается разработке методики обоснования рациональной структуры парка карьерной техники шахты «Бутовская».

Транспортное подразделение этого предприятия, как и любая хозрасчетная организация, в результате своего функционирования должно приносить прибыль. Доход, получаемый транспортным предприятием, формируется в результате реализации услуг по транспортированию горной массы имеющимся парком самосвалов.

Транспортное предприятие и конкретный самосвал выполняет транспортную работу по перемещению объема горной массы V на расстояние S :

$$Q = V \cdot S \quad (1)$$

Парк самосвалов характеризуется структурой (моделями) q и средним сроком эксплуатации самосвалов по моделям $T_{эксп}$.

Экономически цель работы транспортного предприятия заключается в выполнении максимального объема транспортной работы Q при минимуме затрат $Z_{тр}$:

$$Q = V \cdot S \rightarrow \max \quad (2)$$

$$Z_{\text{тр}} = Z_{\text{влад}} + Z_{\text{экс.}} + Z_{\text{тс.}} \rightarrow \min \quad (3)$$

В этой связи целевая функция системы управления техническим состоянием карьерных самосвалов в заданных горно-технических и климатических условиях описывается выражением:

$$\Pi_{\text{рб}} = D - Z_{\text{тр}} \rightarrow \max \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Q_{ij} = Q^t_{\text{парка}}$$

При выполнении заданных объемов по грузообороту $Q^t_{\text{парка}}$ в заданный период времени $t = 1 - T_{\text{пл}}$, где $\Pi_{\text{рб}}$ - прибыль, получаемая транспортным предприятием (парком самосвалов) в течение планового периода времени $T_{\text{пл}}$.

Рассмотрим основные параметры, определяющие величину прибыли транспортного предприятия.

Доход транспортного предприятия шахты «Бутовская»

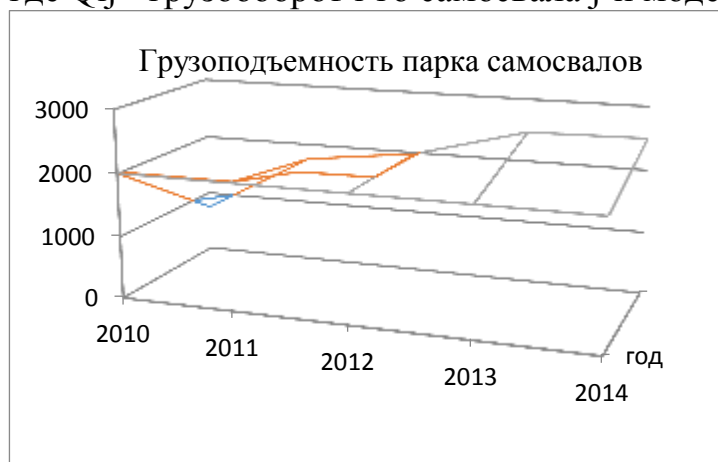
Транспортное предприятие любого карьера характеризуется структурой парка q карьерных самосвалов: количеством моделей самосвалов $m = 1, 2, \dots, N$, грузоподъемностью q_j конкретной модели, и количеством единиц самосвалов каждой модели $n = 1, 2, \dots, N$.

$$q = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m q_{ij} \cdot K_{\text{иг } j} \quad (5)$$

где $K_{\text{иг } j}$ - коэффициент использования грузоподъемности j -ой модели данного парка. Доход транспортного предприятия за период времени $T_{\text{пл}}$ определяется грузооборотом парка и стоимостью услуг по транспортированию горной массы:

$$D_t = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Q_{ij} \cdot C_{j \text{ тр}} \quad (6)$$

где Q_{ij} - грузооборот i -го самосвала j -й модели в парке, т-км.



Грузооборот парка зависит от структуры парка q и часовой производительности самосвала $Вi$, а также времени работы на линии каждой единицы $Трлi$. Таким образом, доход может быть представлен следующим образом:

$$Q_n = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Q_{ij}$$

где: $Вy$ - производительность i -го самосвала j -й модели парка, т-км/час. $Трлi$ - время работы на линии i -го самосвала l -й модели, час, C_j тр - ставка оплаты j -й модели, руб/т-км.

Ставка $C_{jтр}$ принимается из расчета величины средней по парку удельных затрат на транспортирование горной массы и принятого уровня рентабельности $R\%$:

$$C_{тр} = Z_{ср} \cdot (1 + R\%) \quad (8)$$

В случае, когда плата за транспортные услуги установлена Заказчиком, принимается соответствующая договорная ставка $C_{jтр}$. Производительность самосвала определяется его техническими характеристиками: грузоподъемностью q_u и скоростью движения V_{ij} , которая в свою очередь зависит от горнотехнических условий реального предприятия. Все три параметра V_{ij} , $Трлi$, C_j , определяющие доход, зависят от технических характеристик модели самосвала. Объем наработки самосвала на линии $Трл$ - общее количество часов работы самосвала за период времени (сутки, месяц, квартал, год), в течение которых фактически используется потенциал техники:

$$Т_{рл} = Т_{чтг} - Т_{э.прост.} - Т_{х.пробег} - Т_{ТОиР} \quad (9)$$

где: $Т_{чтг}$ - объем наработки часов технической готовности i -го самосвала j -й модели парка, час;

$Т_{э.прост.}$ - время эксплуатационных простоев, час; $Т_{х.пробег}$ - время холостого пробега самосвала, час; $Т_{тоиР}$ - время на проведение ТО и ремонтов, час.

Техническая готовность - суммарное время наработки на отказ карьерной техники, определяемое сложением продолжительности всех временных интервалов, в течение которых единица техники готова к работе, вне зависимости от фактического использования ее рабочего потенциала. Как показали исследования [1] объем наработки снижается с увеличением срока эксплуатации самосвалов, что определяет изменение их производительности (рис. 2).

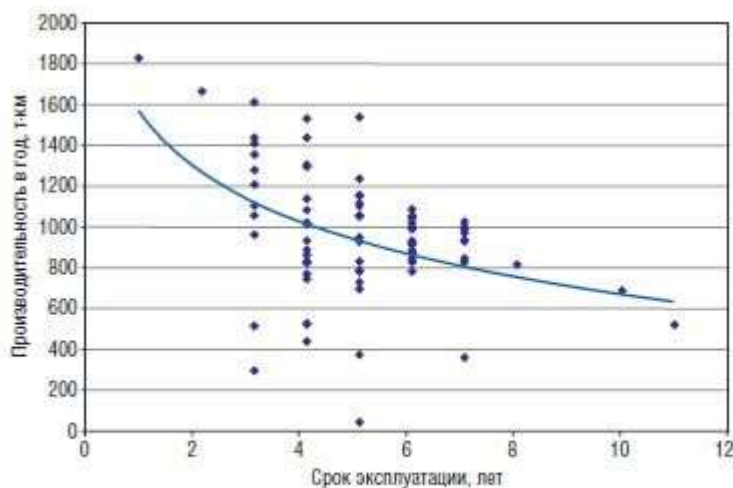


Рис. 2 Зависимость годовой производительности самосвалов БелАЗ-548 от наработки с начала эксплуатации

$$T_{\text{чт}} = T_{\text{фрв}} - T_{\text{отказа}} - T_{\text{орг. простои}} \quad (10)$$

где: $T_{\text{фрв}}$ - фонд рабочего времени техники, час;

$T_{\text{отказа}}$ - простои по причине отказа (поломок) узлов, час;

$T_{\text{орг. простои}}$ - организационные простои техники, час.

Фонд рабочего времени техники $T_{\text{фрв}}$ - общее количество учетных часов непрерывной работы техники в году в соответствии с установленным на предприятии режимом работы.

Затраты горного предприятия на транспортирование горной массы

В суммарные затраты на транспортирование, необходимые для обеспечения заданного грузооборота, входят три группы затрат:

$$Z_{\text{тр}} = Z_{\text{влад}} + Z_{\text{экс.}} + Z_{\text{тс.}} \quad (11)$$

Затраты на владение парком техники ($Z_{\text{влад}}$) представляет собой совокупность затрат на приобретение, страховку, оплату процентов кредитным учреждениям. Режим списания и отнесения этих затрат на себестоимость определяется в каждом конкретном случае (амортизация или лизинг, просто аренда и проч). При этом количество единиц самосвалов, а, соответственно, затраты на владение парком зависят от производительности выбранной модели самосвала и наработки их на линии. Затраты на эксплуатацию ($Z_{\text{экс.}}$) представляют собой затраты на ФОТ операторов, содержание службы эксплуатации транспорта, затраты на топливо и шины, накладные расходы. Затраты на эксплуатацию не зависят от наработки техники, а в основном зависят от условий работы в карьере, модели самосвала и организации эксплуатации транспорта. Они определяются реальным объемом выполняемых работ - грузооборотом.

$$З_{\text{экс}} = З_{\text{з.п.опер.}} + З_{\text{топл.}} + З_{\text{ш.}} + З_{\text{накл}} \quad (12)$$

где: Зз.п.опер - затраты на ФОТ операторов, обусловленные структурой парка самосвалов;

$$З_{\text{топл.}} = Q_{ij} \cdot P_{ij\text{топл.}} \cdot Ц_{\text{топл.}} \text{ - затраты на топливо;}$$

где $P_{ij\text{топл}}$ - удельный расход топлива, л/т-км;

$Ц_{\text{топл.}}$ - цена топлива, руб./л;

Зш - затраты на шины (зависят от грузооборота, а точнее -от общего пробега парка самосвалов по моделям); Знакл - накладные расходы.

Затраты на технический сервис (Зтс)

Под техническим сервисом карьерной техники понимается комплекс мероприятий, включающий полное техническое обслуживание, плановые работы по замене узлов и агрегатов, все виды ремонтов, а также поставку необходимых запасных частей, быстроизнашивающихся частей, и расходных материалов для выполнения всех видов работ, связанных с техническим обслуживанием и ремонтом техники:

$$З_{\text{тс}} = З_{\text{з.п. серв.}} + З_{\text{ТО}} + З_{\text{ПР}} + З_{\text{отказ}} + \quad (13) \\ + З_{\text{аренда}} + З_{\text{усл.стор.орг.}}$$

Зз.п. серв - затраты на заработную плату ремонтных рабочих. Трудозатраты и штат персонала сервисной организации на техническое обслуживание и ремонт техники зависят от возраста парка (наработки техники). Чем больший возраст парка, тем больше трудозатрат необходимо для поддержания его на необходимом уровне технической готовности, то есть $З_{\text{з.п. серв}} = F(T_{\text{экс.}i})$ - есть функция срока эксплуатации самосвалов $T_{\text{экс}}$.

$З_{\text{то.}}$ - затраты на все виды технического обслуживания, включают все затраты на расходные материалы - ТО и ПР (ГСМ, фильтры, шланги и пр.) и затраты на оплату труда персонала (трудозатраты). Затраты на ТО определены правилами и нормативами технического обслуживания, установленные заводом изготовителем и зависят фактической наработки самосвалов.

$З_{\text{пр}}$ - затраты на проведении ПР (плановых работ) по замене узлов и агрегатов, - включают затраты на запасные части и трудозатраты в соответствии с регламентами проведения работ. При этом плановые ремонты основных элементов несущих конструкций также входят в $З_{\text{пр}}$. Затраты на ПР обусловлены нормативами на плановые замены узлов и агрегатов.

$З_{\text{пр}} = F(T_{\text{экс.}i})$ - есть функция срока эксплуатации самосвалов $T_{\text{экс}}$.

$Z_{\text{отказ}}$ - затраты на ремонт, - затраты на запчасти, расходные материалы и оплату дополнительных трудозатрат при проведении ремонтов, т.е. внеплановых работ для восстановления работоспособности самосвала после отказа. С увеличением наработки самосвалов вероятность отказа увеличивается, соответственно растут затраты на ремонт. $Z_{\text{отказ}} = F(\text{Тэкс. } i)$ есть функция срока эксплуатации самосвалов Тэкс и определяются конструктивной надежностью техники.

$Z_{\text{усл.стор.орг}}$ - затраты на услуги сторонних организаций, которые привлекаются для планового и непланового ремонта основных узлов и агрегатов, восстановления несущих конструкций техники, диагностики. $Z_{\text{усл.стор.орг}} = F(\text{Тэкс. } i)$ есть функция срока эксплуатации самосвалов Тэкс .

Заренда - затраты на аренду производственных помещений, на электроэнергию, тепло, воду и пр. Заренда = $F(\text{Тэкс. } O)$ есть функция срока эксплуатации самосвалов Тэкс , так как с увеличением объема наработки парка и его износом увеличивается объем ремонтов, возрастает потребность в сварочных работах и площадях для постановки техники на ремонт в помещении.

Таким образом, затраты на технический сервис напрямую зависят от возраста парка (срока эксплуатации Тэкс конкретной совокупности самосвалов).

Результаты исследований затрат на технический сервис от срока эксплуатации самосвалов будут опубликованы в последующих статьях. Таким образом, доход от конкретного самосвала определяется объемом выполняемой транспортной работы и величиной ставки, по которой реализуется услуга Стр_j (руб./ткм, руб./т) данной j модели самосвала. Для всего парка доход будет определяться по выражению:

$$D_t = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Q_{ij} \cdot C_j \text{ тр.}$$

Следовательно, каждый самосвал парка n_j должен приносить прибыль в течение срока его службы Тсс или не приносить убытки:

$$D_{ijt} \geq Z_{ijt} \text{ гр.} \quad (14)$$

$$D_{ijt} = \sum_{t=1}^{\text{Тсс}} Q_{ij}^t \cdot C_{\text{тр}}^i \geq \sum_{i=1}^n Z_{ij\text{мл.}} + Z_{ij\text{эксп.}} + Z_{ij\text{тр.}} \quad (15)$$

В случае, если суммарные затраты на эксплуатацию, владение, техническое обслуживание и ремонт самосвала n_j превышают доход, который получает транспортное предприятие от его эксплуатации при данном уровне ставок, то самосвал подлежит списанию или продаже предприятию с другим уровнем рентабельности. Реализация рассмотренного методического подхода определяет необходимость изменения организационных и экономических отношений структурных подразделений горного предприятия, то есть переход АТЦ в самостоятельное предприятие, имеющее свою доходную экономику.

Использованные источники:

1. Исследование закономерностей изменения показателей работы карьерных самосвалов в течение срока их эксплуатации. Авт.: К.Ю.Анистратов, М.С.Градусов, В.Я.Стремилов, М.В.Тетерин. М., Горная промышленность, №№6,2006, с. 30-35.
2. Электронный источник// Режим доступа:// <http://www.mining-media.ru/ru/article/ekonomic/1017-ekonomiko-matematicheskaya-model-funktsionirovaniya-predpriyatiya-tekhnologicheskogo-karernogo-avtotransporta>

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СПОРТА

Естественное стремление людей к физическому совершенству, к оздоровлению побуждает специалистов в области физического воспитания вести поиск новых средств и методов достижения этих целей. Люди стараются привести себя в форму, улучшить свое здоровье. Как мне кажется, что наше поколение можно явно здоровым. Известные и хорошо зарекомендовавшие себя виды спорта традиционно остаются в арсенале средств физической культуры. Однако поиск путей повышения эффективности учебного процесса по физической культуре и массовых оздоровительно-физкультурных мероприятий, формирования у студентов устойчивой потребности в двигательной активности предполагает использование нетрадиционных видов физических упражнений и спорта для самостоятельных занятий.

Нетрадиционные виды спорта, как все новое и неизученное, вызывают большой интерес у студентов. Кроме того, немаловажную роль играет реклама новых видов спорта, чаще всего родившихся за рубежом, способствующая возникновению моды, а иногда и бума – резко возрастающего интереса огромной аудитории.

В настоящее время известно более 50 нетрадиционных видов спорта. Условно их можно разделить на следующие группы: гимнастика и танцы, единоборства, технические виды, игры. Некоторые из этих новых видов спорта появились на основе традиционных классических видов и в самом начале своего рождения не считались самостоятельными, а были лишь разновидностью того или иного вида спорта.

Многие нетрадиционные виды спорта дошли до нас из глубокой древности. Это так называемые восточные системы физических упражнений. Очень сильная сторона восточных систем – стремление к осознанию связи “внешнего” с “внутренним”, т.е. к осмыслению упражнения, пониманию того, что телодвижения являются видимым отражением процесса во всем

организме. Подчеркивается роль мышления, воли человека в процессе познания самого себя через физические упражнения. Отсюда возникновение различных приемов саморегуляции психических состояний, концентрации внимания, расслабления, дошедших до нас в форме психорегулирующей, аутогенной тренировки, медитации.

Спорт - это то, что нужно каждому человеку. Когда человек решает вести правильный и здоровый образ жизни, то он сам обеспечивает себе будущее, то есть будет жить дольше и лучше. Если же человек не будет контролировать свой образ жизни, то со временем у него появятся вредные привычки, которые приводят к пагубным последствиям.

В последнее время наиболее часто появляются такие пагубные привычки, как например: курение, алкогольная зависимость и наркомания. Все эти пагубные привычки связывает одно общее и очень опасное слово для человека – это «зависимость». Так как при любых зависимостях воля человека подавляется, она начинает управлять человеком, то есть управлять его мыслями, поступками и чувствами. Главное, что пагубные привычки у человека приобретаются очень легко и неосознанно, словно «вырастая» из мелких глупых поступков. Тогда, как хорошие привычки, такие как: соблюдение режима дня, хорошая учёба, хозяйство по дому и многие другие, нужно долго и упорно вырабатывать. Главная причина в том, что у человека отсутствует сила воли, а также отсутствуют культурные представления о жизненных ценностях. Все эти пагубные привычки разрушает психическое и физическое здоровье человека. Особенно быстро это происходит у подростков. Потому что именно в этом возрасте молодой организм очень восприимчив к формированию навыков поведения. Здоровье – это главная ценность в жизни человека, которое невозможно купить. Человек получает здоровье при рождении и может только беречь и укреплять его или же наоборот наносить непоправимый вред. Для того чтобы быть здоровым, нужно, главным образом, не обладать вредными привычками, которые связаны с курением и алкоголем.

У каждого человека есть свои слабости, с которыми приходится бороться. Как правило, вредные привычки возникают у человека вследствие того, что у него нет другого выбора. Если человек начинает заниматься спортом, то у него появляется другой круг общения - это общество здоровых и сильных людей. Молодое поколение должно иметь шанс для того, чтобы с пользой использовать свой энергетический потенциал. Спорт – это одно из основных средств, способствующее улучшению физических качеств и стимулированию адаптационных способностей организма.

Люди, которые постоянно занимаются спортом, гораздо успешнее в карьере и меньше других подвержены болезням, стрессам и депрессиям, они дольше живут и часто являются более счастливыми людьми. Разумные физические нагрузки закаляют тело и помогают сохранить здоровье.

Обычно в семье, где родители ведут здоровый образ жизни, дети растут здоровыми и активными.

Благодаря спорту можно устранить отрицательные черты в развитии характера ребенка. Занятие спортом заполняет свободное время, не давая альтернативы пагубным привычкам. Спортивные победы способствуют формированию правильной самооценки, нередко вызывая уважение сверстников. Круг общения, который выбирает здоровый образ жизни, постепенно формирует отрицательные отношения к пагубным привычкам. В данном случае спорт помогает подросткам не увлечься вредными привычками и становится профилактическим средством по отношению к болезням. Занятие спортом - это своеобразная психологическая разгрузка, которая заменяет влечение к вредным привычкам. Со временем смена круга общения уменьшит число различных факторов, которые мешают истребить пагубные привычки. Взрослому же человеку спорт может только помочь в его желании изменить свой образ жизни. Но он действует как лекарство только в дополнении к силе воли самого человека.

Но не смотря на положительные стороны развития спорта, есть и проблемы его развития. Одни из основных, по-моему мнению, являются:

1. отсутствие спортивной индустрии;
2. мало тренировочных баз;
3. Нет заинтересованности в спорте;

Спорт всегда демонстрировал пределы человеческих возможностей на данном этапе развития общества, прокладывал пути совершенствования тела, закалке духа. Сегодняшний спорт это синтез медицины, биологии, спортивных технологий и тандема "тренер-ученик".

Самая консервативная составляющая данной формулы - люди. Тренеры, впитавшие определенные традиции, готовы принять новые разработки и разрабатывать перспективные методики для успеха своих воспитанников. Спортсмены, способные воплотить эти усилия в рекорды и медали.

Константинова Ю.Н.
*преподаватель
кафедры Управления
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог*

КАК НАУЧНЫЕ КРУЖКИ ВЛИЯЮТ НА СТУДЕНТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Современная система высшего образования играет важную роль успешного развития общества, его благосостояния и политической устойчивости. Образование – это целенаправленный процесс, требующий творческой самостоятельной работы ума студентов, являющийся своего рода моделью научного исследования. Система высшего образования является

основным механизмом социализации человека, формирующая гармонично развитую, творческую личность, обеспечивающая развитие трудового потенциала общества.

Изменение роли знаний, информации в социальном развитии, превращение знания в основной капитал, изменили в современном мире роль образования в социальной сфере жизни общества.

Современная система высшего образования предполагает, что студенты посещают не только лекционные, практические занятия, но и ведут активную научную, творческую и практическую работу, проводят исследования, решают профессиональные задачи, результаты своих достижений представляют на научно-практических конференциях преподавателей, студентов, аспирантов и молодых ученых, научных и творческих конкурсах, олимпиадах и т.д. Поэтому для подготовки качественных специалистов необходимо развивать активность, самостоятельность, творческое мышление студентов.

Научно-исследовательская работа это важное условие качественного образования, призванная проводить исследования, эксперименты для расширения и получения знаний, подтверждения гипотез, научного обобщения и обоснования проектов. Она способна выработать у студентов знания, собственные взгляды, научное мировоззрение, получить опыт и навык сбора, обобщения и анализа информации.

Научные кружки являются одним из первых шагов научно-исследовательской деятельности, одной из форм научной студенческой работы, используемой для вовлечения студентов в общенаучную и общественную деятельность вуза. Без научных кружков трудно себе представить учебную и научную деятельность любого вуза РФ, которые определяют его культуру. Работая в научном кружке, студент развивается и раскрывает свой потенциал, добивается успеха и профессионального роста.

К основным целям работы научного кружка относятся повышение научного потенциала студента, а также выработка навыков научно-исследовательской деятельности. К основным задачам деятельности научного кружка можно отнести повышение уровня подготовки специалистов; фундаментальное и креативное освоение изученного материала; освоение новых сфер в исследовательской и творческой жизни; формирование познавательного интереса и стремления к самореализации.

Научно-исследовательская работа студентов (НИРС) в Таганрогском Институте Управления и Экономики (ТИУиЭ) является составляющей подготовки квалифицированных специалистов, которые способны самостоятельно решать профессиональные и научные задачи.

Научно-исследовательская работа студентов ТИУиЭ осуществляется согласно учебным планам и программам, предусматривающая что студенты выполняют под руководством руководителя научные исследования,

участвуют в семинарах, конференциях, конкурсах, олимпиадах, участвуют в хоздоговорных научных исследованиях и т.д.

В ТИУиЭ, студенческий научный кружок - объединение, созданное по инициативе студентов и представителей профессорско-преподавательского состава ТИУиЭ, объединившихся для реализации общих целей[1].

К основным целям и задачам студенческого научного кружка ТИУиЭ относятся: совершенствование НИРС; развитие навыков ведения научных исследований; привитие студентам навыков работы с научной литературой и публичных выступлений; развитие организационных навыков в проведении коллективной творческой работы[1].

Основными формами работы научного кружка ТИУиЭ являются: подготовка и выступление с научными докладами на заседаниях научного кружка, научно-практических конференциях; участие в конкурсах НИРС, олимпиадах, научных проектах, круглых столов и т.д.; подготовка и публикация тезисов научных статей студентов и т.д.

На кафедре «Управления» ТИУиЭ существуют студенческие научные кружки: «Актуальные проблемы управления трудовыми ресурсами в современном обществе», «Проектирование в сфере социальной рекламы», «Актуальные проблемы социально-экономических коммуникаций в российской практике»[1], тематика научных разработок которых достаточно широка.

Начиная с первого курса обучения студенты привлекаются к участию в НИРС, работы их в основном реферативного характера, но на старших курсах, под руководством руководителей научных кружков, студенты участвуют в НИРС по научному направлению кафедры. Также участие в НИР принимают магистранты и аспиранты.

Результаты научных исследований студентов оформляются в виде докладов, которые защищаются на заседаниях научных студенческих кружков, а также итоги НИР представляются на ежегодной научно-практической конференции преподавателей, студентов, аспирантов и молодых учёных. Данная работа учит студентов обосновывать, аргументировать и защищать результаты проведенных исследований, принимать участие в дискуссиях, что в конечном итоге повышает уровень и качество системы образования.

Организовывая научную работу студентов необходимо непрерывное внимание со стороны ППС, т.к. только постоянная работа со студентами, вовлечение их в научные исследования дадут положительный результат. Кроме того, студенты в процессе данной работы, способны реализовать свои полученные знания в практических исследованиях.

Для стимулирования активности и самостоятельности студентов необходимо постоянно искать способы, методы и приемы организации процесса образования. Одной из важнейших и актуальных задач высшего образования является создание творческой личности. Решая эту задачу

необходимо развивать творческие способности студентов, повышать их интеллектуальный потенциал, активность и самостоятельность.

Использованные источники:

1. Таганрогский Институт Управления и Экономики [Электронный ресурс]. <http://www.tmei.ru/>.

*Константинова М.В.
студент 2го курса
ФГБОУ ВПО «ТГУ» ИДО
Россия, г. Ишим*

**АНАЛИЗ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Статья посвящена анализу негосударственных пенсионных фондов, для этого было выбрано 10 фондов, которые занимают лидирующие позиции в рейтинге негосударственных пенсионных фондов России по объему пенсионных накоплений на 1 апреля 2014 года.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды, пенсионные резервы, пенсионные накопления.

Согласно Федеральному закону от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О негосударственных пенсионных фондах " негосударственный пенсионный фонд (НПФ) – организация, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение, в том числе досрочное негосударственное пенсионное обеспечение, и обязательное пенсионное страхование.[1]

Важнейшей задачей любого НПФ является сохранение и приумножение пенсионных резервов и от того, куда они вкладываются, зависит полученный результат. Анализ деятельности показывает, что НПФ предпочитают размещать свои пенсионные резервы и собственные средства в акции предприятий, векселя и другие ценные бумаги. Следует отметить, что доля акций в структуре пенсионных вложений относительно высокая (около 60%).

В последние годы стал активно развиваться рынок облигаций. Рассмотрим его преимущества. Облигации обеспечивают высокую оперативность управления инвестиционным портфелем за счет возможности реализации бумаг на вторичном рынке; участие в финансировании первоклассных заемщиков; улучшение качества инвестиционного портфеля за счет эффективной диверсификации.

Анализ истории возникновения НПФ показывает, что крупнейшие из них создавались российскими корпорациями, поэтому большая доля накопленных пенсионных средств вкладывалась в ценные бумаги материнской компании.

На структуру вложений НПФ влияет конъюнктура рынков и «длина» пенсионных денег, при этом преимуществом НПФ перед государственным Пенсионным фондом (ПФР) является инвестиционная гибкость.

Структура инвестиционного портфеля управляющей компании, должна удовлетворять следующим требованиям:

максимальная доля одного или группы связанных эмитентов в инвестиционном портфеле не должна превышать 5 %, за исключением государственных ценных бумаг РФ;

депозиты в кредитной организации и ценные бумаги, эмитированные ей, не должны в сумме превышать 10 % инвестиционного портфеля;

максимальная доля в инвестиционном портфеле ценных бумаг, эмитированных аффилированными компаниями управляющей компании и специализированного депозитария, не должна превышать 5 %;

максимальная доля в инвестиционном портфеле акций одного эмитента не должна превышать 10 % его капитализации;

максимальная доля в инвестиционном портфеле облигаций одного эмитента не должна превышать 10 % совокупного объема находящихся в обращении облигаций данного эмитента, за исключением государственных ценных бумаг РФ;

максимальная доля в совокупном инвестиционном портфеле ценных бумаг одного эмитента не должна превышать 30 % совокупного объема находящихся в обращении ценных бумаг данного эмитента, за исключением государственных ценных бумаг РФ.

Мерой успеха инвестиционной стратегии НПФ является выполнение обязательств перед вкладчиками и участниками. При управлении инвестиционным портфелем НПФ инвестор не может свободно задавать риск портфеля, последний зависит от величины резерва покрытия обязательств фонда и от величины страхового резерва. Доходность портфеля должна быть достаточной для выполнения обязательств. К каждому моменту выплаты пенсии необходимо иметь нужное количество средств в ликвидной форме.

Каждый год граждане инвестируют свои деньги именно в НПФ для получения накопительной части своей пенсии по достижении пенсионного возраста.[5]

Но такая система в России пока еще недостаточно эффективна, поскольку часть населения страны недостаточно осведомлены о возможностях НПФ.

Для анализа выберем ТОП-10 фондов, которые занимают лидирующие позиции в рейтинге негосударственных пенсионных фондов России по объему пенсионных накоплений на 1 апреля 2014 года (табл. 1).

Все НПФ из ТОП-10 по объему пенсионных накоплений акционировались.

Таким образом, уже более 90% пенсионных накоплений НПФ находятся под управлением акционерных пенсионных фондов.

Таблица 1.

№	Краткое наименование	Количество клиентов на 01.04.2014	Накопления в управлении на 01.04.2014, тыс. руб.
1	ОАО "НПФ "ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ"	2 490 157	140 969 998,28
2	ОАО НПФ "БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС"	1 794 827	111 980 731,80
3	ЗАО "НПФ Сбербанка"	1 061 185	72 450 540,25
4	ОАО "НПФ электроэнергетики"	1 095 654	67 868 072,29
5	ОАО "Негосударственный Пенсионный Фонд "РГС"	1 677 436	66 825 582,07
6	АО НПФ ВТБ Пенсионный фонд	1 072 184	65 115 551,85
7	ЗАО "КИТФинанс НПФ"	1 985 947	63 399 221,27
8	ОАО "НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления"	735 678	61 600 202,37
9	ЗАО "НПФ "Промагрофонд"	1 747 316	53 934 591,58
10	ЗАО "НПФ "Наследие"	1 030 130	48 052 109,62

Источник [3]

Банк России опубликовал основные показатели деятельности НПФ за 1 квартал 2014 года. Пенсионные накопления по балансовой стоимости составили 1,091 трлн. руб. против 1,086 трлн. руб на конец 2013 года. Объем пенсионных резервов вырос за квартал с 831,64 млрд. руб. до 845,54 млрд. руб. Объем имущества для обеспечения уставной деятельности (ИОУД) всех НПФ по итогам 1 квартала 2014 года достиг 129,26 млрд. руб. Количество застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования (ОПС) составляет 22,166 млн. человек (по данным на начало 2014 года это число равнялось 22,186 млн. человек), а число участников по негосударственному пенсионному обеспечению (НПО) - 6,571 млн. человек (против 6,769 млн. человек на начало года).

Тройка лидеров по итогам 1 квартала 2014 года:
Пенсионные накопления по балансовой стоимости:
НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» (140,972 млрд. руб.),
НПФ «Благосостояние» (113,34 млрд. руб.),
НПФ Сбербанка (72,45 млрд. руб.). [4]

Объем пенсионных резервов:
НПФ «Газфонд» (319,48 млрд. руб.),

НПФ «Благосостояние» (221,38 млрд. руб.)
НПФ «Транснефть» (51,96 млрд. руб.).

Количество застрахованных лиц:
НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» (2,49 млн. человек),
НПФ «КИТ Финанс» (1,986 млн. человек),
«Благосостояние» (1,795 млн. человек).

Число участников по НПО:
НПФ «Благосостояние» (1,170 млн. человек),
НПФ электроэнергетики (522 тыс. чел),
НПФ «Телеком-Союз» (447 тыс. человек).

Доходность по результатам инвестирования средств пенсионных накоплений с начала года:

Республиканский НПФ «Социальная защита» (15,73%),
НПФ «Первый Русский Пенсионный фонд» (14,49%),
НПФ «Благовест» (8,2%).

Доходность размещения средств пенсионных резервов с начала года – негосударственное пенсионное обеспечение:

НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» (14,36%),
«Образование» (12,7%),
НПФ «Участие» (12,38%).[2]

Пенсионные накопления по балансовой стоимости составили 1,110 трлн руб. против 1,086 трлн руб на конец 2013 года. Объем пенсионных резервов вырос за первое полугодие с 831,64 млрд руб. до 862,47 млрд руб. Количество застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования (ОПС) составляет 22,137 млн. человек, а число участников по негосударственному пенсионному обеспечению (НПО) – 6,376 млн человек.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О негосударственных пенсионных фондах"
2. <http://pensionreform.ru/78152>
3. <http://www.pensiamarket.ru/AllNews.aspx?id=2659&type=monitoring>
4. <http://raexpert.ru/printtable/?path=/npf/2011-9/tab4/>
5. http://www.rae.ru/fs/?article_id=2059&op=show_article&section=content

*Коокуева В.В., к.э.н.
доцент
МЭСИ*

Россия, г. Москва

Эрдниева Б.Ю.

магистр, ведущий специалист

Россия, г. Элиста

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ

Аннотация

В статье анализируется влияние государственных программ, направленных на развитие сельского хозяйства и сельских территорий Республики Калмыкия. Показана динамика финансирования поддержки в разрезе подпрограмм.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельские территории, развитие села, государственная поддержка, государственные программы.

*-статья написана при поддержке РГНФ в рамках проекта 13-32-01227.

В экономике Республики Калмыкия ведущее место занимает агропромышленный комплекс. На долю Калмыкии приходится 2,7% всех сельскохозяйственных угодий России; 0,7% пашни; 8% пастбищ. Из общей площади сельскохозяйственных угодий Республики Калмыкия орошаемое земледелие занимает немногим более 1%, на долю орошаемой площади приходится 6,6% всей пашни. В Республике Калмыкия развитие агропромышленного комплекса во многом зависит от природно-климатических факторов.

Развитие сельского хозяйства в Калмыкии невозможно без государственной поддержки. Важное место в развитии сельского хозяйства занимает Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Калмыкия на 2013-2020. Объем бюджетных ассигнований на реализацию Государственной программы из средств республиканского бюджета по годам составляет 3 059 428,02 тыс. рублей, в том числе за счет действующих расходных обязательств - 2 014 229,62 тыс. рублей и дополнительных объемов – 1 045 198,40 тыс. рублей. На рисунке 1 наглядно показано финансирование по годам. Видно, что в 2015-2016 годам объемы финансирования резко сокращаются с 270-280 млн. руб. до 125 млн. руб. в 2016 году, затем финансирование увеличивается до 270 млн. рублей в 2017 году, а в 2020 году запланировано – более 300 млн. рублей.

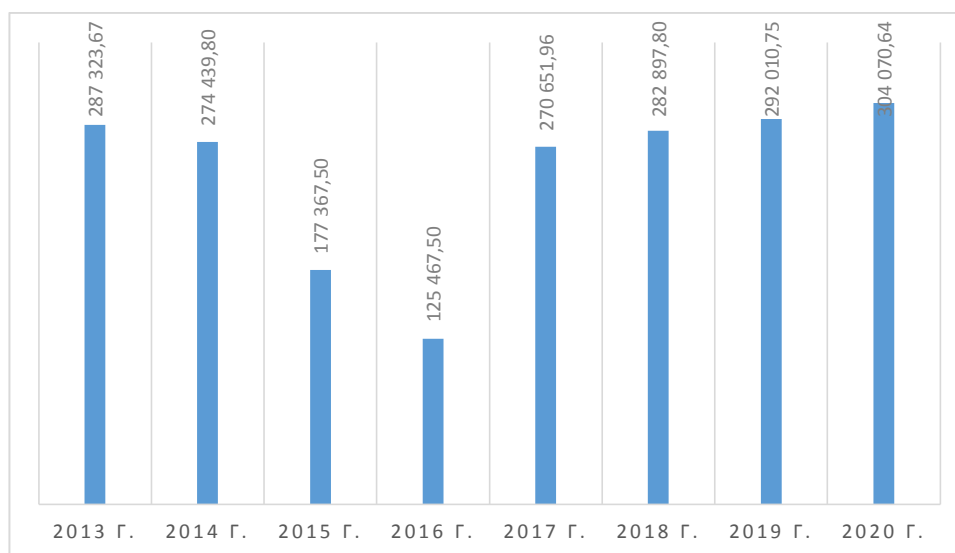
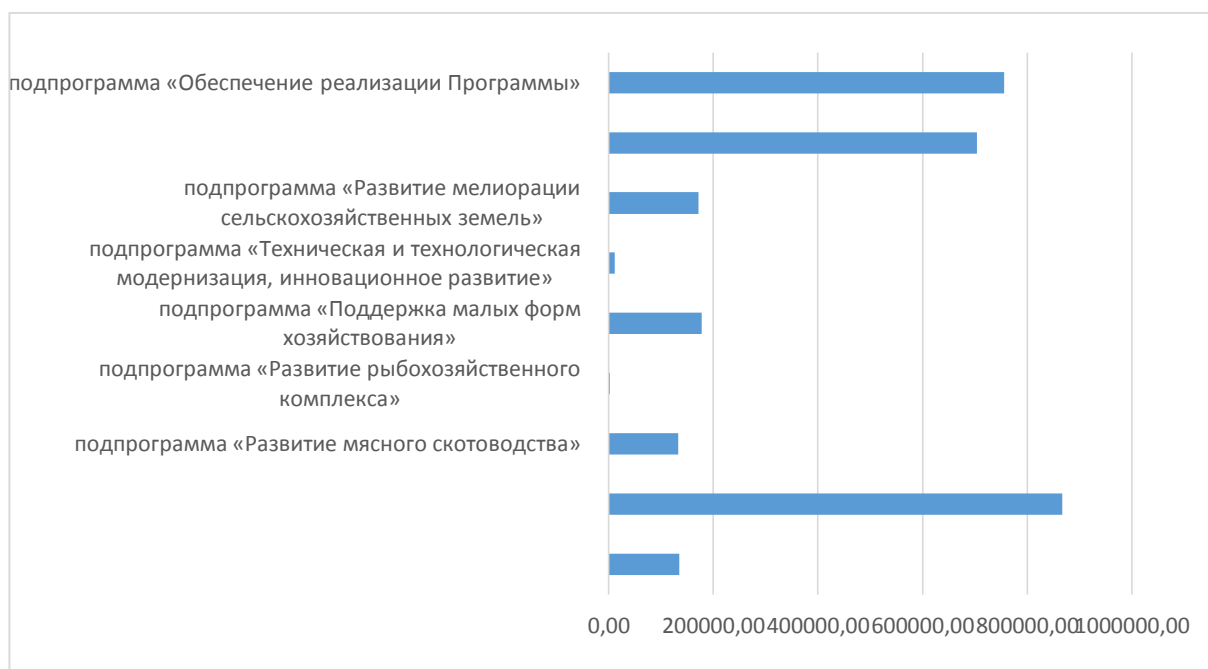


Рис. 1 Динамика финансирования Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Калмыкия на 2013-2020, тыс. руб.

Объемы финансирования подпрограмм отражены на рисунке 2, где видно, что наибольший объем приходится на подпрограмму «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства» – 866 673,60 тыс. рублей; на подпрограмму «Обеспечение реализации Программы» – 755 568,53 тыс. рублей; на подпрограмму «Устойчивое развитие сельских территорий Республики Калмыкия на 2014-2017 годы и на период до 2020 годы» – 704 080,00 тыс. рублей.

Отметим, что важное значение в развитии сельского хозяйства и территорий Калмыкии имеют республиканские целевые программы. Так, в соответствии с РЦП «Устойчивое развитие сельских территорий Республики Калмыкия на 2008-2013 годы» было выделено 62 481,40 тыс. рублей в 2013 году; РЦП «Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Калмыкия на 2012-2016 годы» – 1 814,57 тыс. рублей (2013 год); РЦП «Развитие мясного скотоводства в Республике Калмыкия на 2013-2015 годы» – 31 056,50 тыс. рублей (2013 год); РЦП «Поддержка начинающих фермеров на 2012-2014» – 2 274,75 тыс. рублей (2013 год); РЦП «Развитие овцеводства в Республике Калмыкия на 2013-2015 годы» – 4 800,00 тыс. рублей (2013 год).



В соответствии с Соглашением о порядке и условиях предоставления субсидий из федерального бюджета бюджету Республики Калмыкия на мероприятия по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов, и развитию социальной и инженерной инфраструктуры ФЦП «Социальное развитие села до 2013 года» на 2013 год от 17.04.2013 г. № 446/10, заключенного между Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и Правительством Республики Калмыкия, Министерство сельского хозяйства Российской Федерации профинансировано из федерального бюджета 34,988 тыс. руб., в том числе на мероприятия по развитию газификации - 2,5 млн. руб., водоснабжения - 10,6 млн. руб., сети учреждений первичной медико-санитарной помощи (фельдшерско-акушерские пункты) - 2,85 млн. руб., общеобразовательные учреждения - 8,1 млн. руб., по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов - 10,938 млн. руб. По состоянию на 01.06.2013 г. из республиканского бюджета профинансировано 19,623 млн. руб., в том числе на мероприятия по развитию газификации - 7,735 млн. руб., водоснабжения - 10,088 млн. руб., сети учреждений первичной медико-санитарной помощи (фельдшерско-акушерские пункты) - 1,8 млн. руб. В результате действия данной программы были доведены целевые индикаторы по вводу мощностей на 2013 год:

- ввод жилья по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности 6 575,0 кв.м., в том числе молодых семей и молодых специалистов - 2 662,0 кв.м.;
- ввод в действие газовых сетей в сельской местности - 10,4 км;
- ввод в действие локальных водопроводов - 26,8 км;
- ввод в действие фельдшерско-акушерских пунктов - 2 ед.;

- ввод в действие общеобразовательного учреждения на 200 мест.
- Субсидии направлены на софинансирование мероприятий:
- по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов;
 - по развитию газификации в п. Кегульта, Сараха, Тугтун Кетченеровского района;
 - по развитию водоснабжения в сельской местности в п. Комсомольский, Артезиан, Бага-Тугтун;
 - по развитию сети учреждений первичной медико-санитарной помощи в п. Ачинеры, Юста;
 - по развитию сети общеобразовательных учреждений в сельской местности в п. Сарпа.

Таким образом, видно, что сельское хозяйство и сельские территории Республики Калмыкия нуждаются в государственной финансовой поддержке, без которой региональные органы власти не в состоянии реализовать стратегические направления развития Калмыкии как субъекта Российской Федерации. В связи с этим, считаем, что государственные программы являются важным инструментом развития экономики региона.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Республики Калмыкия - <http://mcx.rk08.ru/>
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации - <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>
3. Информационный справочник о мерах и направлениях государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации - <http://www.gp.specagro.ru/region/3827/2/18/9/2014>

*Контев М.В.
магистрант 3 курса
кафедра политологии, государственного
и муниципального управления
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
Орловский филиал
Россия, г. Орел*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СПОСОБЫ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ В ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ

Аннотация: актуальность статьи состоит в рассмотрении основных направлений деятельности по повышению востребованности электронных госуслуг в Ямало-Ненецком автономном округе, который обладает значительным потенциалом в данной сфере. Электронные услуги заработают

в полную силу только тогда, когда станут действительно популярными среди граждан.

Ключевые слова: государственная услуга, электронные услуги, информационные ресурсы.

Большинство проблем, связанных с получением государственных услуг в традиционной форме, в настоящее время позволяют решать порталы государственных услуг - федеральный и Ямало-Ненецкий региональный. С них можно, к примеру, удалённо подать документы на оформление загранпаспорта, записаться на осмотр к врачу, узнать о полученных в ГИБДД штрафах, оплатить их и др. Региональный портал поддерживает сервисы, реализованные в ЯНАО, но еще не вынесенные на федеральный портал.

Исходя из результатов социологического опроса, проведенного ВЦИОМ в 2013 году можно сделать выводы, что задачи интенсивного развития существующих электронных сервисов, создания новых и обширное информирование граждан о результатах и планах по внедрению электронного правительства являются важнейшими в сфере региональной и муниципальной информатизации[1].

В настоящее время большое внимание в деле популяризации электронных госуслуг среди населения уделяется технологической составляющей, совершенствованию пользовательского интерфейса и т.д. Безусловно, на данном этапе такой подход является приоритетным в работе по повышению востребованности портала госуслуг. Но, несмотря на достаточную технологическую готовность, степень востребованности электронных государственных сервисов населением пока невысока, и для достижения действительной популярности сервисов у конечных пользователей нужно параллельно предпринимать организационные меры по их продвижению. Для этого необходимо массово информировать ямальцев об их возможностях.

В сентябре 2014 года заместитель министра связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Алексей Козырев обнародовал мероприятия, планируемые министерством для доведения до граждан преимуществ получения электронных государственных услуг:

- методологическая поддержка и создание макетов агитпродукции;
- размещение стендов и плакатов;
- продвижение служащими государственных органов;
- активное информирование (посредством e-mail и SMS);
- продвижение на официальных информационных сайтах;
- обучение пользованию электронными услугами в школьной программе;
- информационные кампании.

Данные планы предусматривают вовлечение популяризацию электронных госуслуг руководителей федеральных органов исполнительной

власти и высших должностных лиц регионов. Это будут мероприятия с широким освещением в прессе. Например: миллионный зарегистрированный пользователь портала в регионе, десятимиллионная государственная услуга, предоставленная ФОИВ и т.п. Данные мероприятия необходимо сопровождать разъяснениями о правильном порядке пользования электронными госуслугами, создавать обширный информационный фон для внутрисубъектовых информационных кампаний.

Однако прямая реклама не всегда дает желаемый результат. Совместно с этим необходимо использовать средства привлечения, работая с определёнными категориями населения – например, учениками, среди которых можно объявлять конкурсы по популяризации использования Единого портала государственных и муниципальных услуг, Регионального портала государственных и муниципальных услуг. По условиям конкурса, учащимся надо будет привлечь к регистрации на портале государственных услуг своих родителей и родственников.

К популяризации госуслуг в электронном виде можно привлечь ГИБДД МВД России по ЯНАО. Например, в Нижегородской области существует интересный опыт, когда жителям, записавшимся в МРЭО ГИБДД на получение госуслуг по регистрации транспорта в электронном виде, оказывают приоритетное обслуживание, а также вручают ценные автомобильные подарки[2].

Большие перспективы в популяризации электронных госуслуг имеет вирусная реклама, в которой показан приоритет в очереди лиц, зарегистрировавшихся на портале, перед гражданами, ожидающими в традиционной очереди.

Также хорошим опытом является проведение в декабре 2013 года в ряде уральских регионов, в частности ЯНАО, «Дня госуслуг». Основной целью мероприятия являлась популяризация предоставления электронных государственных и муниципальных услуг. В течение всего дня граждане, посетившие салоны «Ростелекома», имели возможность получить подробную консультацию об электронных государственных услугах, принять участие в мастер-классах по ориентированию на портале госуслуг и пользованию инфоматом. Все граждане, зарегистрированные на портале в «День госуслуг», получили новогодние подарки[3].

Однако необходимо отметить, что если окружные органы власти и органы местного самоуправления не выстроят системную работу по обеспечению качества оказания услуг в электронном виде, то есть не создадут удобный, функциональный портал органов исполнительной власти федерального и регионального уровня, а также органов муниципального самоуправления, то все усилия по популяризации электронных услуг могут привести к возникновению у пользователей обратной реакции, т.е. отторжения.

Использованные источники:

1. Общественное мнение о развитии механизмов электронного правительства и электронной демократии. Результаты социологического опроса. [Электронный ресурс]. Экспертный центр электронного государства. Режим доступа: http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2013/06/Survey_EGov_EDemocracy.pdf.
2. Проект «Это реально!» стартовал. [Электронный ресурс]. Министерство внутренних дел Российской Федерации. Режим доступа: <https://mvd.ru/news/item/2610733/>.
3. Наталья Рыбьякова. «Я с портала». [Электронный ресурс]. Общественно-политическая газета Ямало-Ненецкого автономного округа «Красный север». Режим доступа: <http://ks-yanao.ru/novosti/26069-ya-s-portala>.

*Контева Е.А.
магистрант 3 курса
кафедра экономика и финансы
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
Орловский филиал
Россия, г. Орел*

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА

Аннотация: актуальность статьи состоит в рассмотрении приоритетных направлений инвестиционной политики Ямало-Ненецкого автономного округа, который обладает большим потенциалом в данной сфере. Так же становление Ямала как лидера в области инновационной политики в арктической зоне является основополагающим вектором его инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инвестиционная политика, экономическая деятельность, экономическая деятельность.

Становление лидерства Ямало-Ненецкого автономного округа в сфере инноваций в Арктике является важной составляющей инвестиционной политики, так как, имея преимущества в данном направлении, откроются возможности его экономического совершенствования за счет развития новых рынков, сфер экономической активности и в целом более интенсивного продвижения производимых товаров. Стоит отметить, что продуктивное использование бренда Ямала будет способствовать повышению уровня добавленной стоимости в производимой здесь продукции [1].

Адекватное руководство процессами устойчивого развития, гарантирующего стабильную привлекательность территории для жизни и инвестиций, создаст благоприятные условия для становления Ямала как экономической опоры Российской Федерации в Арктике.

Становление Ямала как лидера в области инновационной политики в арктической зоне является основополагающим звеном его инвестиционной деятельности. Развитие экономики данного региона даст возможность укрепить свои позиции в целом на рынке [2]. В свою очередь откроется возможность осуществлять экономическую деятельность на принципиально новых рынках, принятия участия в тех сферах экономики, которые ранее до этого не были затронуты. Так же возможно будет осуществить продвижение производимой продукции, как на российском рынке, так и на зарубежном.

Через арктическую зону проходят наиболее короткие пути морского транспортного сообщения между рынками северной Европы и Азии [3]. Оценка возможных грузовых потоков в акватории Северного морского пути дает понять, что важными инфраструктурными составляющими для передвижения по морю являются металлургическая, химическая промышленность и ТЭК. Основные грузопотоки продукции мировой торговли в направлении Азиатско-Тихоокеанского региона и в области освоения месторождений, дислоцирующихся в арктической зоне, проходят по территории Ямало-Ненецкого автономного округа.

Строительство морского порта в районе бывшего поселка Сабетта Ямальского района будет содействовать возрождению Северного морского пути. Следует отметить, что данный объект сможет обеспечить не только доставку сжиженного природного газа, но и бесперебойное передвижение транспорта по Северному морскому пути. Это сможет удовлетворить потребность находящихся рядом территорий в экспорте продовольствия, что благоприятным образом повлияет на экономическое развитие Ямала [4]. Долгосрочные перспективы развития экономики и приоритеты инвестиционной политики Ямало-Ненецкого автономного округа в рамках общероссийской системы разделения труда связаны с добычей углеводородного сырья.

При полноценном выполнении поставленных перед собой задач Ямал будет владеть достаточными возможностями для развития новых направлений в своей экономической деятельности. Изменение и совершенствование экономики данного региона может быть обеспечено как с помощью дальнейшего развития традиционных отраслей, так и развитием новых направлений экономической деятельности [5].

Решение поставленных задач и реализация приоритетных инвестиционных проектов невозможно без дальнейшего развития энергетики.

Энергетическая система Ямало-Ненецкого автономного округа к 2020 году должна полностью удовлетворять потребности народно-хозяйственного комплекса региона. Как и в настоящее время, она будет представлена централизованной и децентрализованной зонами электроснабжения.

Значимым направлением политики округа в области инвестиций становится привлечение денежных вложений в строительство объектов

общественной инфраструктуры. Одним из важных способов привлечения инвестиций в этот раздел экономики станет участие Ямала в проектах государственно - частного партнёрства.

Использованные источники:

1. М.А. Лимитовский. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. Учеб. пособие. Издательство: Юрайт. – 2013. – 320 с.
2. Сибирская, Е.В. Методика оценки процесса инвестирования инновационной деятельности региональных экономических систем / Е.В. Сибирская, О.А. Строева // Финансы и кредит. – 2010. – №15. – С. 16-23.
3. Сибирская, Е.В. Управление инновационной и инвестиционной деятельностью в региональных экономических системах / Е.В. Сибирская, О.А. Старцева // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2009. – №9. – С. 388-399.
4. Строева О.А. Инвестиционно-инновационная стратегия перехода региональной экономической системы в режим устойчивого экономического роста // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №1. – С.101-106.
5. Путь на Север: Дмитрий Кобылкин и Владимир Якушев работают в Ямальском районе. [Электронный ресурс]. Ямальский район. Официальный портал района. Режим доступа <http://mo-yamal.ru/novosti/rn/2197.php>.

Корнеевец А.А.

студент 3го курса

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. В статье подробно описано состояние платёжного баланса Республики Беларусь на современном этапе, а также существующие проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: платёжный баланс; сальдо торгового баланса; импортозамещение; рефинансирование

Безусловно важнейшим инструментом стабилизации национальной экономики является платёжный баланс. Платёжный баланс демонстрирует развитие внешней торговли страны, каким образом привлекался иностранный капитал, в каких формах проходили инвестиции за пределами страны, проводились ли вовремя расчёты и погашалась внешняя задолженность, и как Центральный Банк влиял на уровень валютных резервов.

Центральные разделы платёжного баланса формируются за счёт таких основных показателей как экспорт (импорт) товаров, экспорт (импорт) услуг, доходы от инвестиций и оплата труда (операции между резидентами и

нерезидентами), трансферты (операции между резидентами и нерезидентами), операции с финансовыми инструментами (между резидентами и нерезидентами).

Следствием внешнеэкономических операций, проведенных между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами являются операции платёжного баланса. В платёжном балансе оформляются изменения в объёме активов и обязательств, которые появились в следствии проведения операций.

На протяжении многих лет платёжный баланс Республики Беларусь имеет дефицит счёта текущих операций и в сочетании с большими платежами по погашению внешнего долга может привести к затяжному кризису. Как белорусские, так и зарубежные аналитики считают, что такая ситуация сложилась вследствие снижения конкурентоспособности, комбинации мягкой макроэкономической политики. Однако наиболее серьёзной причиной явилось ухудшение внешней конъюнктуры и определенных факторов, оказывающих влияние на основные статьи белорусского экспорта, на фоне медленного роста и снижающейся, но всё еще высокой инфляции [1, с.214].

Для более полного раскрытия сущности данной темы рассмотрим таблицу «Основные показатели платежного баланса Республики Беларусь за 2011-2013гг.»

Источник: [2].

По данной таблице можно сделать следующие выводы. За 2013 год

Показатели	2011	2012	2013
1. Счет текущих операций			
Сальдо счета текущих операций	-5 052,5	-1 862,2	-7 655,7
<i>в процентах к ВВП</i>	-8,6%	-2,9%	-10,7%
Сальдо внешней торговли товарами и услугами	-1 208,9	2 834,0	-2 429,1
<i>в процентах к ВВП</i>	-2,1%	4,5%	-3,4%
Экспорт товаров и услуг	46 537,1	51 886,0	43 897,8
<i>в процентах к ВВП</i>	79,1%	81,7%	61,5%
Импорт товаров и услуг	47 746,0	49 052,0	46 326,9
<i>в процентах к ВВП</i>	81,2%	77,3%	64,9%
Сальдо первичных доходов	-1 361,4	-1 473,2	-2 685,0
<i>в процентах к ВВП</i>	-2,3%	-2,3%	-3,8%
Сальдо вторичных доходов	-2 482,2	-3 223,0	-2 541,6
<i>в процентах к ВВП</i>	-4,2%	-5,1%	-3,6%
2. Финансовый счет			
Чистое кредитование (+) / чистое заимствование (сальдо финансового счета)	-4 014,0	-961,2	-8 492,3
<i>в процентах к ВВП</i>	-6,8%	-1,5%	-11,9%
Чистое привлечение прямых иностранных инвестиций	-3 876,9	-1 308,1	-1 983,9
<i>в процентах к ВВП</i>	-6,6%	-2,1%	-2,8%
ВВП в млрд. рублей	58 799,0	63 470,9	71 411,9

сальдо текущих операций является отрицательным и составляет 7,65 миллиарда долларов США (10,7 % ВВП). Если смотреть на данные 2012 года, то можно увидеть, что отрицательное сальдо было 1.8 миллиардов долларов, а в процентах – 2.9 ВВП, если же сравнивать 2011 и 2013, то можно выявить, что в 2011 оно составило -5 052,5 млрд., а это значит, что сальдо изменилось на 2 6032,2 млрд долларов.

Сальдо внешней торговли товарами и услугами для нашей страны так же сложилось отрицательным и составило 2,5 миллиардов долларов (3,4 % ВВП), в 2012 году профицит был немного больше - 2,9 миллиардов долларов (4,5 % ВВП). В 2011 сальдо внешней торговли товарами и услугами было также отрицательным -1 208,9, если сравнивать с 2013 годом, то сальдо изменилось на 1.7 млрд долларов.

В 2013 году экспорт товаров составляет 36,6 миллиардов долларов – 51,2 % ВВП и если сравнивать с 2012 годом, то экспорт уменьшился на 19,8 %, экспорт услуг сложился для нашей страны более выгодный, чем в прошлом году и составляет – 7,3 млрд. долларов (10,2% ВВП), произошёл прирост на 15,2 %. Одной из самых используемых услуг – является транспортная (51,9%), произошло увеличение на 6,1 % по сравнению с 2012 годом.

Сравнивая импорт товаров и услуг 2013 года с 2012, можно увидеть, что в 2013 году он составлял 46 326,9 млрд долларов (64,9%), а в 2012 - 49 052,0 (77,3%), эти данные позволяют сделать вывод, что импорт снизился на 5,5% или на 2 726 млрд. При рассмотрении данных за 2011 год видно, что импорт товаров и услуг составлял 47 746,0, исходя из этого можно сделать вывод, что импорт товаров и услуг в 2013 году снизился по сравнению с 2011 на 1 419,1 млрд долларов.

В 2012 году чистое привлечение прямых иностранных инвестиций в нашей стране, как показывает таблица было отрицательное и составило 1 308,1. В 2013 произошли незначительные изменения и составили -1 983,9, что касательно 2011 года, то в этом году привлечения иностранных инвестиций составили -3 876,9, как и в предыдущих годах, привлечения инвестиций в нашей стране являются отрицательным показателем.

В 2012 году ВВП Республики Беларусь составил 63 470,9, а в 2013 - 71 411,9, в соответствии с этим, можем сделать вывод, что в 2013 году ВВП увеличился на 7 941 млрд. долларов, а если сравнивать с 2011 годом, то ВВП увеличилось на 12 612,9, исходя из данных показателей в Республике Беларусь наблюдается благоприятный рост ВВП.

Из приведенного анализа следует, что на данном этапе развития национальной экономики платёжный баланс в Республике Беларусь имеет ряд проблем, прежде всего связанных с воздействием мирового хозяйства на экономические отношения.

Республика Беларусь, как известно, не обладает большими источниками энергоресурсов, рудных ископаемых, поэтому она вынуждена

импортировать данную продукцию из развитых стран для производства экспортных товаров. Это приводит к тому, что в результате складывается отрицательное сальдо торгового баланса, так как страна вынуждена увеличивать экспорт, но параллельно растет и импорт, причем темп его роста превышает темп роста экспорта.

По причине нехватки собственных денежных средств происходит сильное влияние на торможение внедрений передовых технологий и инноваций в производство вследствие чего происходит снижение привлекательности товаров на зарубежных рынках.

Также после кризиса, который серьезно надломил экономику страны, были проведены неэффективные меры по её урегулированию. Государство пошло по упрощённому варианту: получение иностранных займов, приватизация крупных предприятий государственной собственности. Результатом оказалась негативная тенденция в дифференциации материальной обеспеченности населения, в сильной мере углубился разрыв между бедными и богатыми. И до сих пор Республика Беларусь находится в зависимости от внешних займов, которые с каждым годом только растут [3, с.27].

Таким образом решать все эти проблемы необходимо комплексно. Во-первых основным способом привлечения капитала из-за рубежа должны стать прямые инвестиции, так как данные инвестиции не ограничены сроками заимствования, и вследствие этого приток прямых инвестиций не влечет необходимости выплат долга в будущем или его рефинансирования. Во-вторых в целях обеспечения положительного итога платежного баланса наиболее выгодным является использование одновременно мер по стимулированию импортозамещения и увеличение экспорта. В-третьих необходимо создавать все условия для развития научно-технического потенциала для того, чтобы увеличить инвестиционную привлекательность Республики Беларусь.

Использованные источники:

- 1.Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации. М.: Экономика, 2007. 359 с.
- 2.Жук И.Н. Тенденции развития платежных отношений в мировой экономике // Банкаўскі веснік. 2009. №5. С. 27-29.
3. Сайт «Национальный банк Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/> – Дата доступа: 15.11.2014

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ, СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация. В условиях рынка нереально добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, предприятие, методы оценки, пути повышения.

Конкурентоспособность предприятий - категория количественно измеримая, требующая применения методов экономо-математического анализа. Под уровнем конкурентоспособности предприятия следует понимать, относительный показатель, отражающий характеристику его возможностей противостоять конкурентному натиску на конкретных рынках (отдельных сегментах) в определенный период времени.

Оценка конкурентоспособности предприятия необходима для:

- разработки мероприятий, направленных на ее повышение;
- определения контрагентов для осуществления совместной деятельности;
- разработки программ выхода предприятия на новые для него рынки сбыта;
- осуществления инвестиционной деятельности.

Существует определенные методы оценки конкурентоспособности:

Матричные методы. Этот подход основывается на маркетинговой оценке хозяйственной деятельности производителя и его продукта. Суть метода – анализ конкурентоспособности предприятия с учетом жизненного цикла продукции.

Методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции. Данная группа методов основывается на том, что конкурентоспособность продукта и предприятия имеют прямо пропорциональную зависимость. Для определения конкурентоспособности продукта применяются квалиметрические и маркетинговые методы, большинство из которых заключается в нахождении соотношения цена-качество.

Методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции. Смысл данного подхода заключается в балльной оценке возможностей предприятия по обеспечению конкурентоспособности. Все сформулированные в ходе анализа его возможности, направленные на достижение конкурентных преимуществ, оцениваются экспертами с позиции имеющихся ресурсов и факторов.

Комплексные методы. В рамках подобных методов оценка ведется на основании определения потенциальной и текущей конкурентоспособности. Как правило, текущая конкурентоспособность определяется на основе оценки конкурентоспособности его продуктов, а потенциальная – по принципу методов, которые основаны на теории эффективной конкуренции. [1,с.205]

Алгоритм определения конкурентоспособности предусматривает:

- определение цели оценки;
- определение областей (видов деятельности), учитываемых при анализе;
- выбор базы сравнения;
- определение характеристик, подлежащих измерению;
- оценка выбранных характеристик;
- расчет обобщенного, интегрального показателя конкурентоспособности;
- выводы о конкурентоспособности.

В качестве характеристики конкурентоспособности можно рассматривать степень соответствия предприятия ключевым факторам успеха на рынке. В этом случае конкуренты не просто сравниваются — оцениваются их способности к достижению успеха.

Оценить конкурентоспособность организации можно также на основе сравнительного анализа устойчивости предприятия и его основных конкурентов к возможным рискам на рынке. Если рассматривать риски только как негативные проявления среды, то подобный анализ выявляет требования к деятельности предприятий отрасли, а более высокая устойчивость предприятия свидетельствует о более высокой конкурентоспособности.

Маркетинговые подходы к оценке конкурентоспособности, в отличие от финансово-экономических, в большей степени оперируют качественной (обычно экспертной) информацией. При этом общий подход к оценке конкурентоспособности (как предприятия, так и его продукции) заключается в выборе перечня характеристик, определении их относительной важности (веса в общей оценке, %) и оценке этих характеристик для предприятия и его основных конкурентов. [1, с.206]

Е.П. Голубков предлагает для оценки конкурентоспособности организации использовать 16 факторов результативности деятельности (имидж, концепция продукта, качество продуктов, уровень диверсификации видов бизнеса, суммарная рыночная доля главных видов бизнеса, мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, мощность производственной базы и др.), которые он детализирует и дополняет за счет факторов конкурентоспособности продукции и эффективности маркетинговой деятельности.

Показателем конкурентоспособности организации является доля предприятия на рынке: чем выше доля рынка хозяйственной единицы, тем выше ее конкурентоспособность. Доля рынка предприятия и темп роста рынка свидетельствуют об эффективности маркетинговой деятельности предприятия, которая проявляется в наличии спроса на продукцию предприятия. При увеличивающейся или неизменной доле предприятия можно говорить о том, что предприятие на рынке конкурентоспособно. Если же доля предприятия на рынке снижается, то это значит, что оно не способно конкурировать. [2, с.115]

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия:

- рост объемов реализации продукта;
- улучшение качества выпускаемого продукта;
- уменьшение расходов;
- бенчмаркинг.

Одно из направлений повышения конкурентоспособности – рост объемов реализации продукта (услуг или работ). Следует учитывать, что повышение объемов реализации само по себе не принесет желаемых результатов, поскольку при этом не учитываются такие важные показатели, как величина расходов предприятия, его прибыль и т.д. При организации производственного процесса и планировании объемов в соответствии с данным методом необходимо решить ряд задач, одной из важнейших из которых является определение объема реализации продукта, при котором будет обеспечена безубыточная производственная деятельность.

Еще одно направление – это улучшение качества выпускаемого продукта, что окажет влияние на: ускорение НТП, освоение новых рынков, увеличение экспорта, процветание. Решение проблемы качества продукта поднимет имидж предприятия у покупателей, станет залогом выхода на внешний рынок, а также будет являться основой для получения максимальной прибыли.

Уменьшение расходов – это традиционный, старый и наиболее исследованный метод повышения конкурентных преимуществ. В данном случае в выигрышном положении будет находиться то предприятие, которое поведя определенный комплекс мер достигло меньших затрат, чем конкуренты. Однако в современных условиях удержать такое преимущество достаточно трудно, т.е. реализация этого метода требует четкой, скоординированной работы сотрудников по совершенствованию технологий производства, логистики и НИОКР, менеджмента персонала и организационной культуры. Предприятия, выбирающие путь усиления конкурентных затрат, постоянно анализируют затраты на всех стадиях проектирования, выпуска и реализации продукта. Важную роль здесь играют маркетологи, которые должны непрерывно заниматься мониторингом рынка,

проводить функционально-стоимостной анализ, отслеживать новейшие технологии, а также расходы предприятий-конкурентов.

Еще один эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятия – бенчмаркинг. Бенчмаркинг – это систематический, непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей, постоянное сравнение желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной эталонной моделью. На основании полученных сведений необходимо обеспечить поддержку системы постоянных улучшений результативности деятельности. [3, с.23-25]

Таким образом, конкурентоспособность предприятия — это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Поддержание на высоком уровне конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами имеющихся у предприятия маркетинговых средств. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг — обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал.

Использованные источники:

1. Данько Т.П. Управление маркетингом. М., 2004. С. 206.
 2. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления С.115
 3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2009. С. 223.
- конкурентоспособностью. Саратов, 2005. С. 23-25.

Коровкина А.В.

студент 5-го курса

Сухарева Н.В.

студент 5-го курса

Экономический факультет

Ветрова Л.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Орловский государственный аграрный университет

Россия, г. Орел

МЯСНОЕ ПТИЦЕВОДСТВО: КОНЬЮНКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В настоящее время отрасль мясного птицеводства, учитывая скороспелость и технологичность, является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей АПК России. Ее развитие является объективно обусловленным направлением обеспечения продовольственной безопасности населения.

Однако в связи с реформами, проводимыми в России в первой половине 1990-х г., в мясном птицеводстве, как известно, произошел резкий

спад производства мяса птицы с 1,7 млн. т (1990 г.) до 705 тыс. т (1997 г.) или в 2,4 раза (табл.1).

Таблица 1 – Производство мяса птицы в России (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн

Птица	в среднем за год				2008	2009	2010	2011	2012	2012 г. к 2008 г., %
	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2006- 2010	2217	2555	2847	3204	3625	163,5
	1277	705	1094	2235						

Но благодаря более организованной, чем в других отраслях сельского хозяйства, приватизации птицефабрик, а также предпринятым Правительством РФ, МСХ РФ, а также самими птицеводческими предприятиями мерам, удалось вначале стабилизировать положение отрасли и с 1999 г. выйти на положительную динамику развития. С 2000 г. началось восстановление отечественного птицеводства на системной, научной основе. Важным этапом эффективного развития отрасли явилось создание Российского птицеводческого союза, объединившего крупные промышленные птицефабрики, племенные заводы и научные учреждения. Прирост производства мяса птицы в убойной массе за период стабилизации (1997-2010 гг.) составил 2142 тыс.т.

В настоящее время птицеводство России является единственной отраслью АПК, которая смогла в короткие сроки увеличить объемы производства. Так, в 2012 г. производство мяса птицы составило 3,62 млн. т, значительно превысив дореформенный уровень 1990 г. – 1,7 млн. т, кроме того, в сравнении с 2008 г. аналогичный показатель увеличился на 63,5% (рис.1).

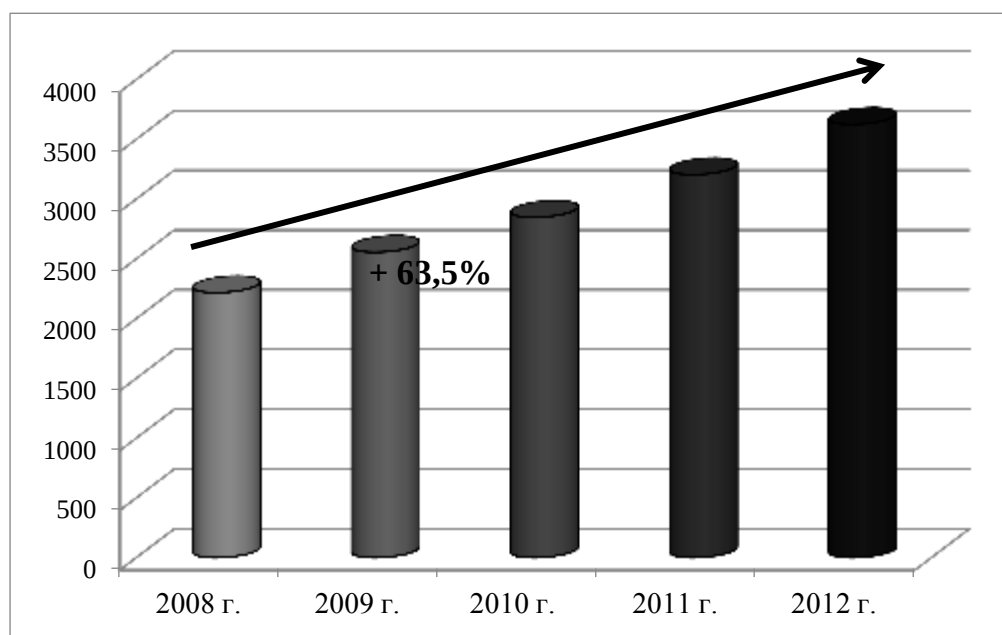


Рисунок 1. Производство мяса птицы в России в период с 2008-2012 г., тыс. тонн

Отечественное птицеводство является лидером среди подотраслей по производству мяса. Уровень самообеспеченности России мясом птицы в 2013 году составил около 76% (табл.2).

Таблица 2 – Уровень самообеспечения РФ мясом птицы, %

Уровень самообеспечения РФ мясом птицы, %	Годы						
	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
	67,0	62,6	66,6	70,6	72,2	74,0	76,1

Наиболее вероятный вариант дальнейшего развития подотрасли – увеличение потребления внутри страны; по медицинским нормам человеку в год необходимо 30 кг мяса птицы, в то время как сегодняшнее потребление составляет лишь 26 кг [3].

Положительным моментом развития отрасли можно считать увеличение доли мяса птицы в общем объеме производства мяса. Так, если в 1990 г. этот показатель составлял 17%, то в 2013 г. этот показатель достиг уровня 45% (рис.2).

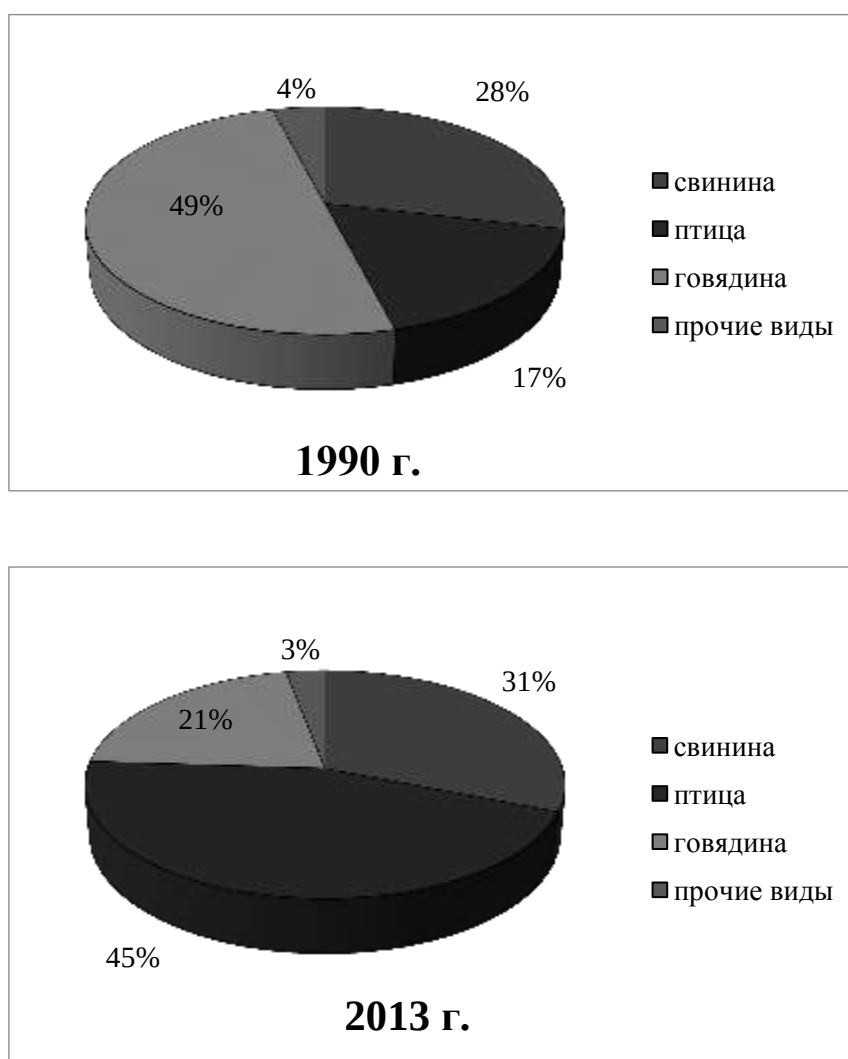


Рисунок 2. Доля мяса птицы в общем объеме производства скота и птицы в сельхозпредприятиях России

Кроме того, постоянно растущий спрос на мясо птицы объясняется как его потребительскими свойствами, так и значительно низким уровнем потребительских цен в сравнении с другими видами мясной продукции. Мясо птицы является более доступным для низкооплачиваемых слоев населения (рис.3), что в очередной раз подтверждает целесообразность дальнейшего развития мясного птицеводства в стране.

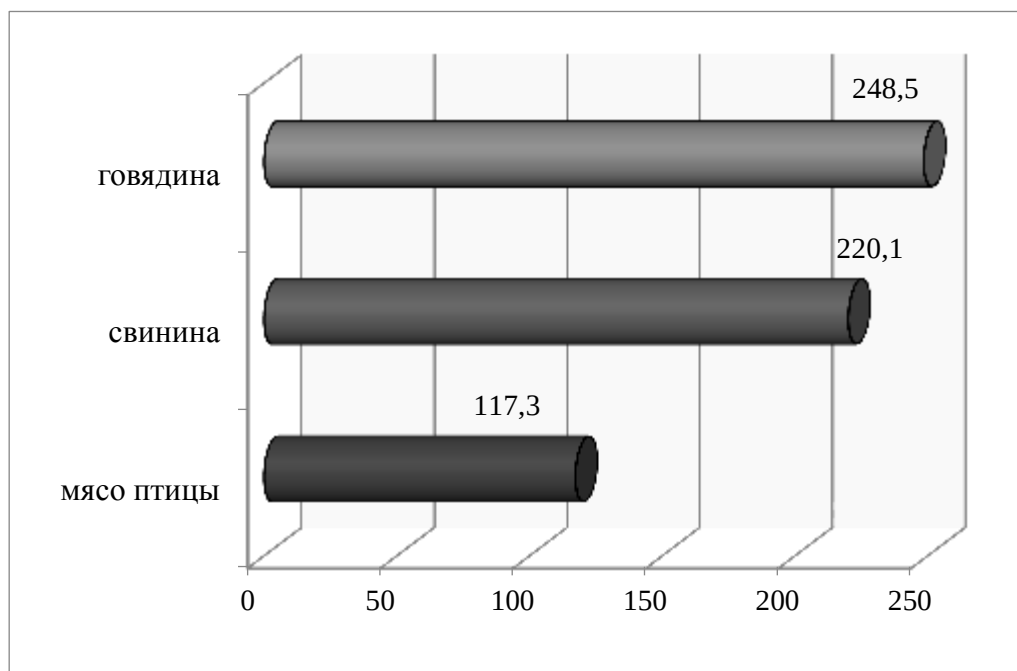


Рисунок 3. Потребительские цены за 2013 г., руб./кг (данные Росстата)

Меры по развитию агропромышленного комплекса, принятые на государственном уровне, участие птицеводческих предприятий мясного направления в реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК», Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., а также целевой программы ведомства «Развитие птицеводства в Российской Федерации на 2010-2012 гг.» способствовали привлечению в отрасль около 250 млрд. руб. инвестиций, что позволило осуществить ввод новых, реконструировать и модернизировать более 400 объектов и обеспечить рост объемов производства.

Производство птицеводческой продукции сосредоточено в основном в сельскохозяйственных организациях. На долю крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения приходится 10,2% производства мяса птицы (рис.4).

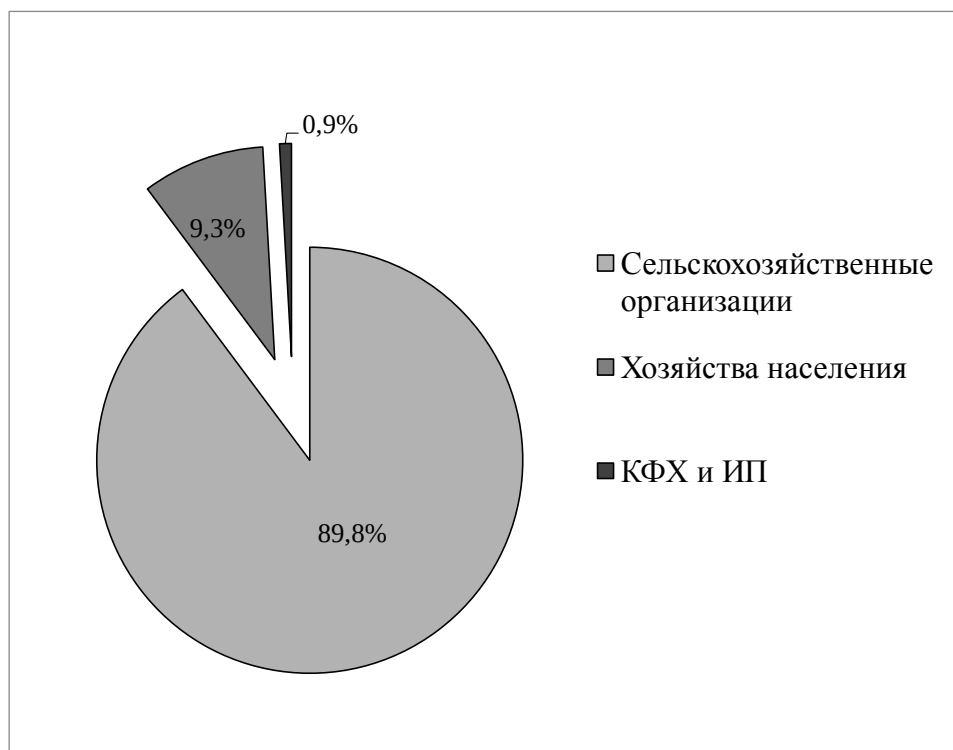


Рисунок 4. Структура птицеводческих предприятий в России за 2013г.

В настоящее время, по данным Росптицесоюза, до 65% мяса птицы производится на отвечающих современным требованиям птицефабриках. Именно за счет этих модернизированных птицекомплексов производства мяса птицы увеличилось в 2,1 раза. В период стабилизации отрасли были достигнуты значительное улучшение качества отечественного мяса птицы и, тем самым, повышена его конкурентоспособность.

Выросший уровень глубокой переработки позволил некоторым предприятиям вырабатывать более 150 наименований продукции: диетические продукты с пониженным содержанием жира, продукты для детей, различные этнические продукты, а также дешевые полноценные продукты массового спроса, способные составлять достойную конкуренцию импортному мясу птицы.

Суммарный объем импорта мяса птицы в 2012 г. составил 527,5 тыс. т. Начиная с 2008 по 2012 гг. наблюдается снижение объемов импортных поставок свежего и мороженого мяса птицы на российский рынок.

Так, если в 2008 году в Россию было ввезено 1 218 133 тонн, то в 2012 году объем импорта снизился до отметки в 527,5 тыс. т (снижение на 57% по сравнению с 2008 годом).

Такую динамику снижения импортных поставок мяса птицы можно объяснить как ростом отечественного производства, так и государственным регулированием отрасли. Кроме того, наращивание объемов производства мяса птицы в России можно трактовать, как последствия недавно принятого Россией продовольственного эмбарго.

Именно поэтому ближайшее время Россия ускорит темп наращивания объемов производства мясного птицеводства, что позволит обеспечить

население страны отечественным мясом птицы, качественно превосходящим продукцию импортного производства.

Современные технологии отрасли мясного птицеводства позволяют в короткие сроки не только количественно увеличить объемы отечественного производства мяса птицы, но и снизить их себестоимость. Продукция отечественного птицеводства сможет обладать не только абсолютной конкурентоспособностью по сравнению с импортом, но также и потенциалом для экспорта в зарубежные страны.

Однако отрасль мясного птицеводства сталкивается с целым рядом проблем. К сожалению, сегодня лишь 53,5% мяса бройлеров производится с продуктивностью свыше 50 г, 40% – с продуктивностью от 45-50 г и 6,5% – с продуктивностью ниже 45 г. Анализ производственно-экономических показателей птицефабрик выявил существенную разницу между минимальными и максимальными показателями. Так, максимальные показатели себестоимости прироста бройлеров превышают минимальные на 99%, стоимость кормов – на 125%, их затраты – на 24%, стоимость электроэнергии – в 7 раз. Это свидетельствует о недостаточно отлаженной системе технологических, экономических и организационных условий производства продукции. Следует отметить, что пока средние показатели отечественных предприятий существенно уступают зарубежным по затратам труда, кормов и всех ресурсов на единицу продукции. Для отрасли характерна существенная зависимость величины и динамики цен на продукцию от стоимости основных ресурсов (корма, электроэнергия и др.). Рентабельность мяса птицы в 2013 г. составила 12,1% [1].

Одной из ключевых проблем, оказывающих существенное влияние на динамику развития и конкурентоспособность отрасли, является недостаточное развитие и освоение инновационных разработок в сфере глубокой переработки птицеводческого сырья. До сих пор практически половина объема произведенного мяса птицы реализуется тушками. Совершенствование технологий производства продуктов мяса птицы, расширение ассортимента целевого назначения, рациональное использование сырьевых ресурсов, безопасность продуктов питания, техническое оснащение предприятий и их модернизация – вот далеко не полный перечень проблем, которые необходимо решить для повышения эффективности мясного птицеводства в России [4].

В свою очередь необходимость развития мясного птицеводства обусловлена рядом причин, таких как:

- наличием сырьевой базы;
- наличием земельных ресурсов для размещения предприятий с учетом требований, обеспечивающих ветеринарно-санитарную безопасность;
- наличием достаточно развитой комбикормовой промышленности;
- наличием топливно-энергетических ресурсов;
- наличием квалифицированных трудовых ресурсов и т.д. [2].

Учитывая вышесказанное, можно заметить существенный вклад исследуемой отрасли в продовольственную безопасность России. В настоящее время наша страна входит в пятерку крупнейших стран в мире по производству мяса птицы после США, Китая, Евросоюза и Бразилии. Поэтому есть все основания считать, что у российского мясного птицеводства большое будущее.

Таким образом, перспективы развития производства мяса птицы в стране включают не только необходимость удовлетворения внутренних потребностей рынка, но и экспортные возможности. По мнению многих ученых, в ближайшем будущем конкурировать между собой будут не отдельные предприятия, а логистические цепи, которые позволят достичь необходимый уровень обслуживания потребителей мясом птицы при минимальных общих издержках, обеспечив при этом продовольственную безопасность страны.

Использованные источники:

1. Бобылева, Г.А., Рынок мяса и птицы: состояние и перспективы [Текст] / Г.А. Бобылева // Мясные технологии. – 2011. – № 5. – С. 43-45.
2. Буяров, В.С., Эффективность современных технологий производства мяса бройлеров и практика их внедрения [Текст] / В.С. Буяров, В.В. Крайс, А.В. Буяров, Д.С. Миронов, В.А. Беленихин // Вестник Орел ГАУ. – 2010. – № 2 (23). С. 7-15.
3. Гуцин, В.В., Развитие птицеводства – фактор продовольственной безопасности страны [Текст] / В.В. Гуцин // Мясные технологии. – 2011. – № 5. – С. 6-8.
4. Давлеев, А.Д., Перспективы и проблемы птицеводческого сектора России и стран Таможенного союза на мировом рынке [Текст] / А.Д. Давлеев, С.В. Черепанов // Птица и птицепродукты. – 2012. – № 5. – С. 15-19.

*Корольков В.Е., к.э.н.
профессор
Финансовый университет
при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПЕРСПЕКТИВЫ НАУЧНОГО, ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ГУМАНИТАРНОГО ПАРТНЕРСТВА РОССИИ И КИТАЯ

Статья посвящена рассмотрению перспектив российско-китайского сотрудничества в условиях обострения отношений России с Западом и США. Проведен краткий обзор предложений по усилению взаимоприятности в экономических, научных и культурных кругах российского и китайского общества. Обозначены основные риски такого сотрудничества. Сделан вывод о возможности альянса России и Китая стать конкурентоспособной экономической силой.

На фоне ухудшения отношений России с Европой и США, наша страна стремится к укреплению сотрудничества с другими государствами. Особое внимание уделяется сотрудничеству с такой крупной державой, как Китай. Безусловно, в основе китайско-российских отношений лежит общее стремление к взаимной выгоде, отвечающее интересам развития обеих стран.

Сегодня отношения этих стран касаются практически всех сфер деятельности, в числе которых и традиционные прямые торговые и производственные взаимосвязи, и различные крупные инвестиционные проекты научного и гуманитарного характера, программы развития приграничного торгово-экономического сотрудничества и т.д.

Обращает на себя внимание тот факт, что в условиях давления на Россию со стороны ряда государств по украинскому вопросу Китай проявил сдержанную позицию, что позволило сохранить хорошие отношения между двумя государствами и предоставило преимущества для многосторонних манёвров.

Актуальность и взаимовыгодность такого партнерства определяется стремлением обеих государств к сосуществованию нескольких центров влияния в мире в противовес тяготению к доминированию одной силы. При этом обе страны не приемлют вмешательства во внутривосточное устройство, препятствуют сепаратизму, едины в позициях по Ирану, корейскому вопросу и многим другим проблемам мировой политики, включая ситуацию в Сирии.

Сегодня уже имеется целый ряд конкретных предложений по усилению взаимоприятности в экономических, научных и культурных кругах российского и китайского общества.

Так, в рамках круглого стола «Российско-китайское сотрудничество в сфере систем спутниковой навигации» в июне 2014 года был подписан меморандум о взаимопонимании между Федеральным космическим агентством России и китайской Канцелярией по спутниковой навигации в сфере сотрудничества по глобальным навигационным спутниковым системам.

В конце мая В. В. Путин совершил визит в КНР, в ходе которого был заключен крупнейший в истории отношений двух стран газовый контракт о поставке Газпромом 38 млрд. кубометров газа ежегодно в течение 30 лет. Общая сумма договора составляет около 400 миллиардов долларов [1].

Кроме того, сегодня в Китай перемещается вся обрабатывающая промышленность мира, делая его основным потребителем сырья, которое имеется у России.

Активно продвигается взаимодействие в атомной энергетике, в области авиационной техники, инфраструктуры и многих других сферах.

Сферами, в которых возможно сотрудничество, являются также авиастроение и станкостроение.

Сегодня уже создана правительственная китайско-российская комиссия по инвестиционному сотрудничеству, активно рассматривается возможность строительства высокоскоростных железных дорог.

Следует также отметить идею частичного отказа России и Китая от долларов во взаиморасчетах. До половины торгового оборота страны планируют перевести на рубли и юани после того, как Китай снимет ограничения по валютным операциям для российских контрагентов [2].

Это попытка противостоять доллару. В Евразийском союзе основной валютой может стать рубль, а Китай собирается активнее использовать юань во внешней торговле. [3].

Бесспорно, российско-китайская дружба имеет давние корни, Россия пользуется тёплыми чувствами со стороны китайских партнёров старшего поколения, основанными на прошлом и общности исторического развития двух стран. Однако не следует забывать, что развитие молодого китайского поколения, которое мало знакомо с Россией, произошло на западной, прежде всего, американской культуре. Есть риск в том, что китайцы будут рассматривать Россию как государство, компенсирующее экономическую слабость политической агрессивностью, и в условиях «ссоры» с Западом всё более зависящую от Китая.

Кроме того, имеются и другие риски. Так, если посмотреть на взаимодействие Китая с другими странами в области науки и техники, то можно увидеть, что для Китая партнерство в данной сфере – не некий равноправный взаимовыгодный альянс, а лишь способ узнать сильные стороны партнера, чтобы потом воплотить их на своей национальной почве и отказаться от дальнейшего сотрудничества.

Еще один риск состоит в том, что в условиях «сырьевого» экспорта России и приобретения в Китае промышленных товаров, которые нужно было бы производить самим, возможна деиндустриализация.

Все это, безусловно, должно учитываться российской стороной. Но, тем не менее, альянс России и Китая позволит стать им конкурентным по отношению к Западу и США центром экономической силы.

Таким образом, кризис на Украине привёл к временному осложнению в отношениях России с западными странами и к усилению приоритетности для нашей страны китайского направления.

Использованные источники:

1. С китайскими друзьями рука об руку // Деловая газета «Взгляд» [Электронный ресурс] URL: <http://vz.ru/society/2014/6/30/693364.html> (дата обращения 19.09.2014 г.)
2. Россия и Китай отказываются от доллара во взаиморасчетах // «Российская газета» [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/2014/09/09/dollar-anons.html> (дата обращения 19.09.2014 г.)

3. Die Welt: Россия и Китай объявляют Западу «финансовую войну» [Электронный ресурс] URL: <http://russian.rt.com/inotv/2014-06-04/Die-Welt-Rossiia-i-Kitaj> (дата обращения 19.09.2014 г.)

*Королук Е.Г.
студент 3 курса
Галинзовская В.В.
студент 3 курса*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Негативные тенденции в экономике Беларуси, которые наблюдались в 2013 году, а также необходимость поддержания стабильности на валютном рынке способствовали накоплению внешнеэкономических дисбалансов: росту дефицита счета текущих операций, увеличению внешнего долга, снижению объемов золотовалютных резервов. Это, в свою очередь, отражается на показателях платежеспособности страны.

В марте 2014 года Национальный банк опубликовал платежный баланс страны за 2013 год. Его данные свидетельствуют о несбалансированности финансовых потоков Беларуси с внешним миром. Дефицит счета текущих операций в минувшем году вновь начал расти и достиг величины в 7,3 млрд. USD, или 10,2% ВВП.

Для сравнения в 2012 году дефицит текущего счета был равен 1,8 млрд. USD (2,9% ВВП), что явилось рекордно низким показателем за последние годы. Основными причинами резкого ухудшения важнейшего финансового показателя в 2013 году стали проблемы во внешней торговле: значительное снижение физических объемов экспорта по причине слабого внешнего спроса, роста затрат и повышения реального эффективного обменного курса; падение цен на калийные удобрения. Как следствие, дефицит торговли товарами в 2013 году составил 4,5 млрд. USD (6,4% ВВП) против профицита 0,6 млн. USD (0,9 ВВП) в 2012 году.

Кроме того, давление на текущий счет оказывают значительные объемы таможенных пошлин на нефтепродукты, которые Беларусь обязана перечислять в бюджет России (в 2013 году – 3,3 млрд. USD, в 2012 году – 3,8 млрд. USD). Белорусская сторона при формировании Евразийского экономического союза выступает за отмену данных пошлин, но пока не находит поддержки со стороны России.

Возможности покрытия столь значительного дефицита счета текущих операций в минувшем году без увеличения долговой нагрузки страны были достаточно ограничены. Притока прямых иностранных инвестиций, несмотря на их рост к 2012 году в 1,5 раза, было недостаточно. Объем данных инвестиций на чистой основе в 2013 году составил 2,1 млрд. USD, причем основная сумма пришлась на реинвестированную прибыль

белорусских предприятий и банков. В то же время приватизационные сделки в минувшем году практически отсутствовали.

В результате значительные потребности экономики во внешнем финансировании, в том числе для покрытия растущего дефицита текущего счета, во многом пришлось «закрывать» за счет долговых инструментов. Так, общий объем обязательств резидентов Беларуси перед внешним миром за 2013 год увеличился на 7,1 млрд. USD. При этом основной прирост составили обязательства Беларуси перед нерезидентами, образующие ее внешний долг. За 2013 год его объем увеличился на 5,4 млрд. USD на 1 января 2014 года достиг 39,1 млрд. USD. Отметим, что в 2012 году, наоборот, наблюдалось сокращение долговых обязательств Беларуси, что произошло впервые за последние 12 лет.

Наибольший прирост внешней задолженности в 2013 году пришелся на второе полугодие (3,9 млрд. USD из 5,4 млрд). В этот период наблюдалось ухудшение макроэкономической ситуации в стране на фоне всплеска девальвационных ожиданий у населения и предприятий. Привлеченный из-за рубежа средства были призваны восполнить недостаток имеющихся ресурсов и поддержать финансовую стабильность.

На 1 января 2014 года внешний долг государственного сектора в расширенном определении составил 21,6 млрд. USD, или 55,1% от величины совокупного внешнего долга Беларуси, что указывает на значимую роль государства и подконтрольных ему субъектов хозяйствования во внешнеэкономической инвестиционной деятельности. За 2013 год внешний долг государственного сектора в расширенном определении увеличился на 2 млрд. USD, или на 10,3%.

Основным инструментом привлечения средств из-за рубежа были кредиты и займы (4,7 млрд. USD). При этом банки привлекли данных ресурсов на валовой основе в 2013 году в объеме 2,2 млрд. USD (+30,6%), Нацбанк – 492,4 млн. USD (рост в 63,3 раза), органы госуправления – 440,0 млн. USD.

Кредиты и займы (включая просроченную задолженность) составляют более половины (64,5%, или 25,3 млрд. USD) в общем объеме внешнего долга Беларуси. На задолженность по торговым кредитам и авансам (включая просроченную задолженность) по итогам 2013 года приходилось 21,1%, на долговые ценные бумаги – 4,7%, долговые инструменты по прямым инвестициям – 4,1%.

Положительной тенденцией можно назвать постепенное смещение сроков заимствований от краткосрочных к долгосрочным. На 1 января 2014 года в общем объеме валового внешнего долга долгосрочные обязательства составили 23,9 млрд. USD (61,2%). За 2013 год они увеличились на 3 млрд. USD (14,3%). Краткосрочные обязательства возросли на 2,4 млрд. USD (18,5%) и сложились в размере 15,2 млрд. USD (38,8%). Основная доля внешних краткосрочных заимствований пришлась на предприятия и

организации (71, 4 % всего объема краткосрочных внешних обязательств страны), где преобладающую долю составили торговые кредиты и авансы.

Чистый внешний долг Беларусина 1 января 2014 года сложился в размере 24,7 млрд. USD (34,6% ВВП) и увеличился за 2013 год на 7,1 млрд. USD (на 40,2%). Таким образом, по итогам 2013 года экономика страны была «чистым заемщиком» финансовых ресурсов у остального мира.

На обслуживание валового внешнего долга в 2013 в году было направлено 6,6 млрд. USD (9,3% ВВП), что на 1,8 млрд. USD меньше, чем в 2012 году. В свою очередь, обслуживание внешнего государственного долга обходится стране все дороже. На эти цели в 2013 году было потрачено 2,481 млрд. USD против 1,671 млрд. USD в 2012 году. Основные выплаты приходятся на кредит МВФ «стэнд-бай».

По итогам 2013 года наблюдалось ухудшение ряда относительных показателей валового внешнего долга. Так, на 1 января 2014 года отношение валового внешнего долга к ВВП достигло 54,8%, а к экспорту товаров и услуг увеличилось до 89,2%. Кроме того, валовой внешний долг в расчете на душу населения за 2013 год вырос на 564,1 USD и составил на 1 января 2014 года 4132,3 USD. Снизилась обеспеченность международными резервами предстоящих в течение года выплат по внешнему долгу. На 1 января 2014 года показатель составлял 29,9% против 41% на 1 января 2013 года. При этом считается, что международные резервные активы должны полностью покрывать предстоящие в течение года выплаты по валовому внешнему долгу [1].

По оценке Всемирного банка, в нынешнем году валовые потребности во внешнем финансировании останутся существенными из-за имеющихся обязательств по выплате внешнего долга в размере 2,5 млрд. USD. Неопределенности в отношении внешних источников финансирования, в том числе притока прямых иностранных инвестиций и доступа к дополнительным внешним источникам кредитования (как на рыночных, так и на официальных условиях), сохраняют давление на платежный баланс и оставят золотовалютные резервы на низком уровне.

Иностранные кредиты, полученные Беларусью, направляются на поддержку курса национальной валюты, а также на обслуживание внешнего долга. Необходимо отметить, что значительная часть этих средств тратится на закупку комплектующих, сырья и оборудования. Отметим, что значительную часть заимствованных денежных средств Республика Беларусь направляет на строительство собственной атомной электростанции. Средства используются для финансирования 90% стоимости контрактов между российским генеральным подрядчиком и беларусским заказчиком на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг во время строительства.

Погашение внешнего государственного долга в январе 2014 г. составило USD 244,7 млн., в том числе USD183,9 млн. по кредиту МВФ, USD60,8 млн. – по кредитам китайских банков.

В целом правительство Беларуси в настоящее время погашает и обслуживает долговые обязательства своевременно и в полном объеме.

Использованные источники:

- 1.Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]/Министерство финансов Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by/>. – Дата доступа: 16.12.2014.
- 2.Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]/ Министерство экономики Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://economy.gov.by>. – Дата доступа: 15.12.2014.
- 3.Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 15.12.2014.

Коростелева В.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

*Институт менеджмента и экономики
Югорский государственный университет*

Россия, г. Ханты-Мансийск

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ
ПРОВЕРОК (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО
АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Аннотация: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года предусматривает минимизацию налогового контроля. Представляется, что уменьшение количества времени, предназначенного для проведения контрольных мероприятий, не должно понижать эффективность налогового контроля. В статье приведен анализ эффективности одного из видов налоговых проверок.

Ключевые слова: налоговый контроль, камеральная налоговая проверка, эффективность.

В современных условиях усиливается роль контролирующих органов, ответственных за формирование доходной части государственного бюджета. Одним из проявлений такого усиления является более качественный подход налоговых органов к налоговым проверкам, который выражается в их серьезном планировании, проведении целого ряда предпроверочных подготовительных мероприятий, практически стопроцентной

результативности выездных проверок, повышении профессиональной квалификации проверяющих инспекторов и других факторов.

О результатах деятельности налоговых органов можно судить на основании многих критериев и показателей. Для того чтобы оценить контрольную деятельность налоговых органов округа, необходимо ознакомиться с результатами проведённых ими проверок и проанализировать их. В целях составления различных статистических данных, налоговые органы обязаны вести статистическую отчётность. О результатах выездных и камеральных налоговых проверок можно узнать в периодически составляемых отчётах формы 2-НК «О результатах контрольной работы налоговых органов», не являющимся объектом налоговой тайны, утвержденной приказом ФНС России от 14.12.2009.

Для оценки Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в качестве субъекта налогового контроля, сравним результаты камеральных налоговых проверок в округе и в целом по России за последние 5 лет. В следующих таблицах отражены сведения о проведении камеральных налоговых проверок.

Таблица 1- Сведения проведения камеральных налоговых проверок по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре [1]

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доначислено по КНП, тыс. руб.	1 232 032	804 806	587 328	577 783	558 558
Кол-во КНП, единиц	717 712	533 577	441 270	393 212	383 340
из них выявившие нарушения	57 072	35 335	41 889	37 882	32 054
Платежи в среднем на одну проверку, тыс. руб.	1,72	1,51	1,33	1,47	1,46
Платежи в среднем на одну выявившую нарушения КНП тыс. руб.	21,587	22,776	14,021	15,252	17,425

На основании данных приведённых в таблице представляется возможным рассчитать и рассмотреть такие показатели, как темп роста доначисленных сумм, темп роста количества проверок, темп роста проверок, выявивших нарушения, темп роста платежей, приходящихся на 1 проверку, а также темп роста платежей, приходящихся в среднем на 1 выявившую нарушения проверку по результатам проведённых КНП. Результаты показателей отражены в следующей таблице.

Таблица 2 - Динамика показателей КНП по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре за последние 5 лет [1]

Показатель	2010 к 2009 г.	2011 к 2010 г.	2012 к 2011	2013 к 2012
Темп роста доначисленных сумм, %	65,3	73,0	98,4	96,7
Темп роста количества проверок, %	74,3	82,7	89,1	97,5
Темп роста количества проверок, выявивших нарушения, %	61,9	118,5	90,4	84,6
Темп роста платежей в среднем на одну проверку, %	88,0	88,1	110,5	99,3
Темп роста платежей в среднем на 1 выявившую нарушения КНП, %	105,3	61,7	108,8	114,2

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, показатель доначисленных сумм в целом по стране в основном зависит от количества проверок, в отношении которых наблюдается заметное снижение по итогам 2010 г. (-18 %), в результате чего сумма платежей по итогам 2010 года снизилась на 21 %, в последующих годах, в отношении количества проверок, отрицательная динамика сохраняется, чего нельзя сказать о суммах платежей.

Такая ситуация подтверждение повышения качества проводимых проверок. Основными факторами, повлиявших на снижение количества проверок являются снижение количества представляемых налогоплательщиками уточнённых деклараций, а также отмена в 2011 году ежеквартального представления расчетов (налоговых деклараций) авансовых платежей по транспортному и земельному налогам. На итоги 2013 года повлияли следующие факторы: уменьшение количества организаций и предпринимателей, состоящих на учете в налоговых органах (с 8,7 до 8,3 млн.), и соответственно, снижение количества налогоплательщиков, представляющих налоговую отчетность, с 6 млн. до 5,7 млн.

Показатель доначисленных сумм напрямую зависит от количества проверок, в отношении которых наблюдается снижение, в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре самое значительное – по итогам 2010 (-25,7%) и 2011 (- 17,3%) годов.

Более половины всех платежей в 2009 г. составляют доначисления по ЕСН (52 %), соответственно, изменения в динамике данного показателя влияют на всю структуру доначислений. Как известно, в 2010 году данный налог был отменён, в результате чего дополнительные платежи по данному налогу резко снизились (- 18 %), чем и объясняется сложившаяся в 2010 году ситуация. В 2012, 2013 годах отрицательная динамика продолжалась, но уже

не так выражено. Основным фактором, влияющим на снижение количества камеральных проверок, является снижение количества представляемых деклараций, в том числе уточнённых, так, в 2012 году основная причина снижения количества проверок – отмена в 2011 году ежеквартального представления расчётов (налоговых деклараций) авансовых платежей по транспортному и земельному

Показатель темпа роста количества проверок Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, выявивших нарушения, как и предыдущие, значительно снизился по итогам 2010 года (- 38,1%).

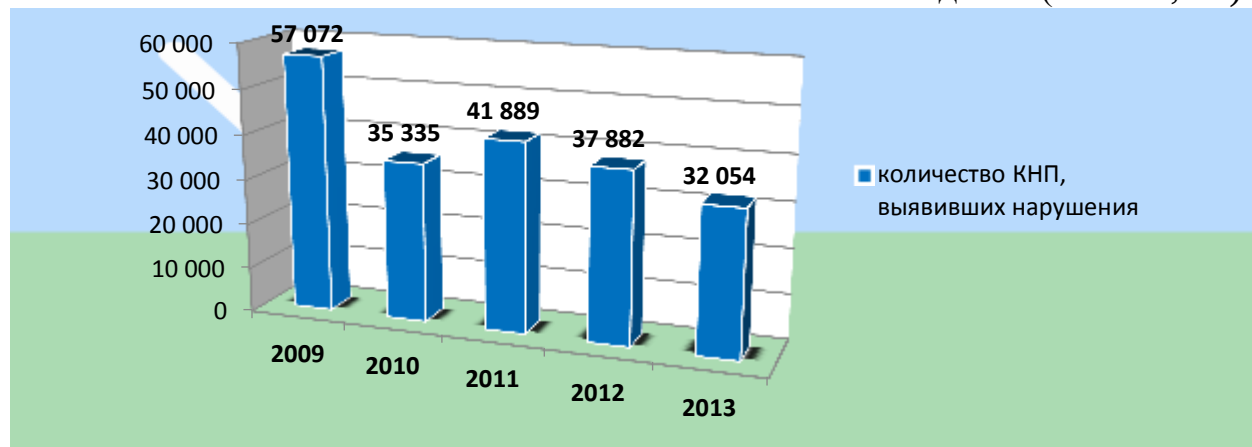


Рисунок 1 – Количество результативных КНП в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2009-2013 гг. [1]

Динамика показателя в целом по России схожа с показателями по округу. Сложившуюся тенденцию можно считать положительной, так как на её основе можно судить о сложности и доступности налогового законодательства для понимания налогоплательщиков, а также об эффективности проведения методической работы с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, в отношении которых проводятся проверки, направленной на предотвращение нарушений с их стороны.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 02.05.2014)

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
Институт менеджмента и экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

НАГРУЗКА ПЕРСОНАЛА, ЗАНЯТОГО В СФЕРЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ (НА ПРИМЕРЕ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ХАНТЫ- МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

Аннотация: Налоговый контроль занимает особое место в системе государственного финансового контроля, являясь одним из основных его видов. Уменьшение количества времени, предназначенного для проведения контрольных мероприятий, не должно понижать эффективность налогового контроля. В статье анализируется нагрузка персонала, проводящего контрольные мероприятия.

Ключевые слова: налоговый контроль, камеральная налоговая проверка, выездная налоговая проверка, персонал.

Для оценки деятельности контрольного блока налоговых органов, в частности, отделов выездных и камеральных проверок, большой интерес представляет расчет и анализ статистических показателей нагрузки персонала.

Нагрузка сотрудников, осуществляющих налоговые проверки, зависит от следующих факторов:

- количество сотрудников, осуществляющих выездные и камеральные налоговые проверки;
- количество налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговом органе;
- комплекс допустимых для осуществления сотрудниками мер в ходе выездных и камеральных проверок;
- законодательно установленные сроки проведения различных мероприятий в ходе проведения проверки;
- уровень специального программного обеспечения налоговых органов и соответствующая требованиям оснащенность автоматизированных рабочих мест сотрудников отделов выездных и камеральных проверок;

На основе постоянного изучения нагрузки персонала представляется возможным предполагать, как те или иные ранее принятые меры влияют на конечные результаты контрольной деятельности.

Рассмотрим данные о численности сотрудников, осуществлявших выездные и камеральные налоговые проверки, а также данные о количестве налогоплательщиков, состоявших на учете в налоговых органах Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за последние 5 лет в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет количественных показателей нагрузки персонала отделов камеральных налоговых проверок [1]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Персонал отделов КНП, факт	329	292	258	255	293
Организации и ИП, состоящие на учете в налоговых органах	84 371	89 361	93 580	94 345	90 607
В том числе:					
Организации	36 526	38 850	39 114	38 177	39 837
ИП	47 854	50 511	54 466	56 168	50 770
Количество КНП	717 712	533 577	441 270	393 212	383 340
Количество проверок в среднем на 1-го сотрудника отдела КНП	2 181	1 827	1 710	1 542	1 308
Количество организаций в среднем на 1-го сотрудника КНП	257	306	362	370	309

Рассмотрим таблицу подробнее. Из таблицы видно, что после 2009 года фактическая численность персонала отделов КНП снижается вплоть до 2013 года. Для того чтобы понять, с чем это связано, рассмотрим рисунок ниже

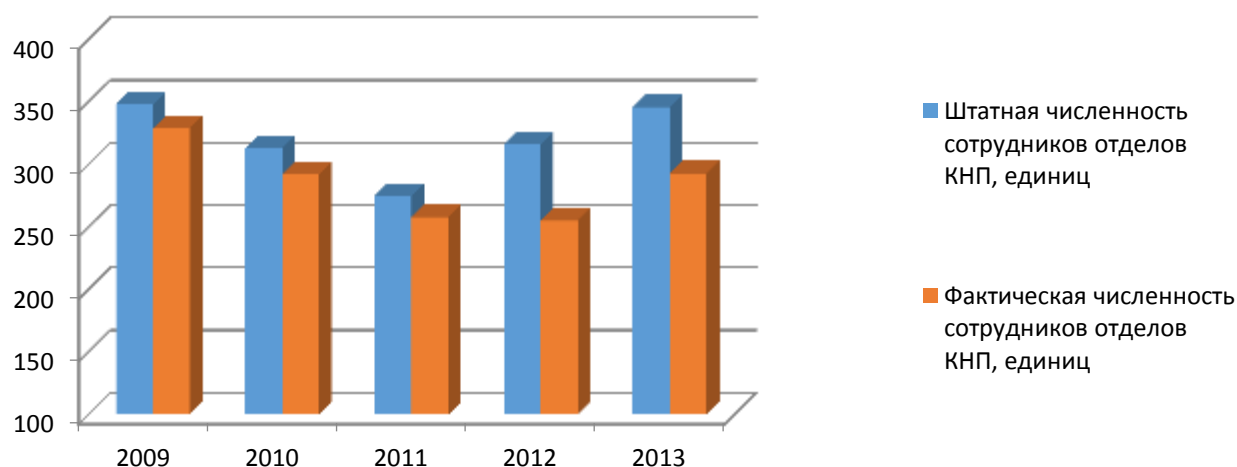


Рисунок 1 – Численность персонала отделов камеральных проверок Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2009 – 2013 гг. [1]

Из рисунка 1 видно, что с 2009 по 2011 года штатная численность стабильно снижается, соответственно, и фактическая численность персонала снижается. Возникает вопрос о причине такой тенденции. В целях реализации Указа Президента Российской Федерации от 10 марта 2009 г. № 261 "О федеральной программе "Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009-2013 годы)" [2], Федеральной налоговой службой принимались меры по реорганизации территориальных налоговых органов в формах слияния и сокращения. Цель

вышеуказанного документа - организация работы по формированию и развитию высокопрофессионального кадрового потенциала налоговых органов, соответствующего современным и прогнозируемым социально-политическим и экономическим условиям.

В отношении показателя количества проверок в среднем на 1-го сотрудника отдела КНП за 5 лет значение снизилось с 2181 единиц в 2009 году до 1 308 единиц в 2013 году или на 40 %. Такая тенденция вызвана соответствующим снижением количества проверок, одна из причин снижения которых – отмена Единого социального налога в 2010 году, количество деклараций по которому составляло значимую долю от всех сдаваемых деклараций, вследствие чего с каждым последующим годом снижалось и количество проверок по данному налогу за налоговые периоды до 2011 года. В данном случае, можно отметить снижение нагрузки сотрудников отделов камеральных проверок.

В отношении показателя количества организаций в среднем на 1-го сотрудника отдела КНП наблюдается рост значения. Так в 2009 году на 1 сотрудника отдела КНП приходилось в среднем 257 организаций и индивидуальных предпринимателей состоящих на учете и, соответственно подлежащих контролю, а в 2012 году – 370 налогоплательщиков, то есть сотрудники отделов камеральных проверок с каждым годом выполняют больший объем работ [3]. Таким образом, по данному показателю наблюдается рост нагрузки на сотрудников отделов камеральных проверок.

Далее рассмотрим нагрузку персонала отделов ВМП с помощью таблицы 2.

Таблица 2 – Количественные показатели нагрузки персонала отделов выездных налоговых проверок [1]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Персонал отделов ВМП, факт	246	228	195	159	161
Организации и ИП, состоящие на учете в налоговых органах	84 371	89 361	93 580	94 345	90 607
Количество организаций и ИП, проверенных на ВМП	566	607	519	549	413
Количество ВМП	574	665	570	624	517
Охват организаций и ИП ВМП, %	0,67	0,68	0,55	0,58	0,45
Средняя продолжительность 1 ВМП, дней	92	96	93	95	104
Количество проверок в среднем на 1-го сотрудника ВМП	2,33	2,97	2,92	3,92	3,21

Из таблицы 2 видно, что за последние 5 лет количество персонала отделов ВМП заметно снизилось. Причины спада рассмотрим на рисунке 2.

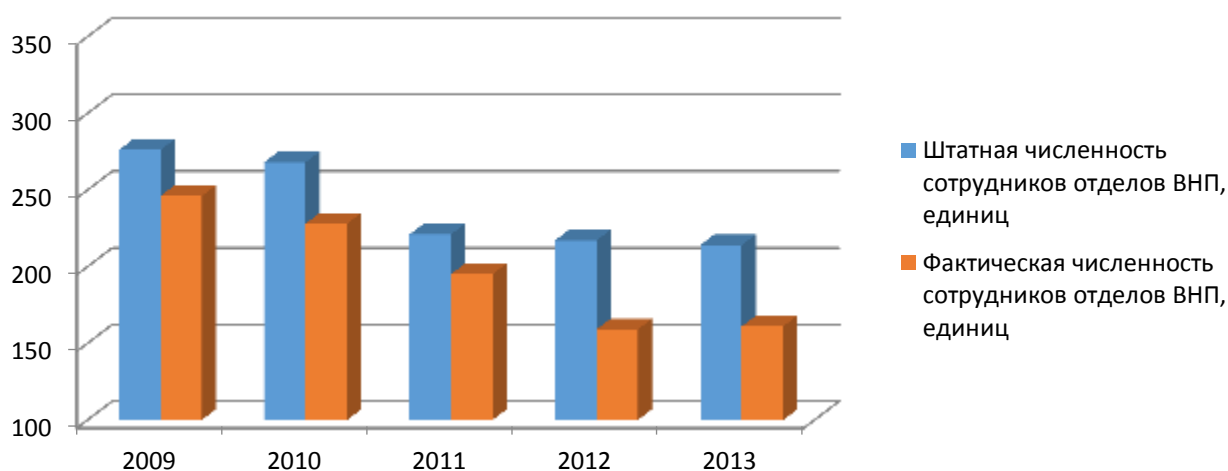


Рисунок 2 – Численность персонала отделов выездных проверок Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2009 – 2013 гг. [1]

Как уже отмечалось ранее, с 2010 года штатная численность налоговых органов сокращалась, с чем и связано сокращение фактического количества персонала отделов ВМП. Так в 2009 году фактическая численность сотрудников отделов ВМП в целом по округу составляла 246 человек, а в 2013 году – 161 человек [3]. Таким образом, за 5 лет количество фактически занятых сотрудников отделов ВМП сократилось на 35 %. При этом, количество налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговых органах в течение рассматриваемого периода, росло.

Рассмотрим количество организаций и индивидуальных предпринимателей в динамике на рисунке 3.

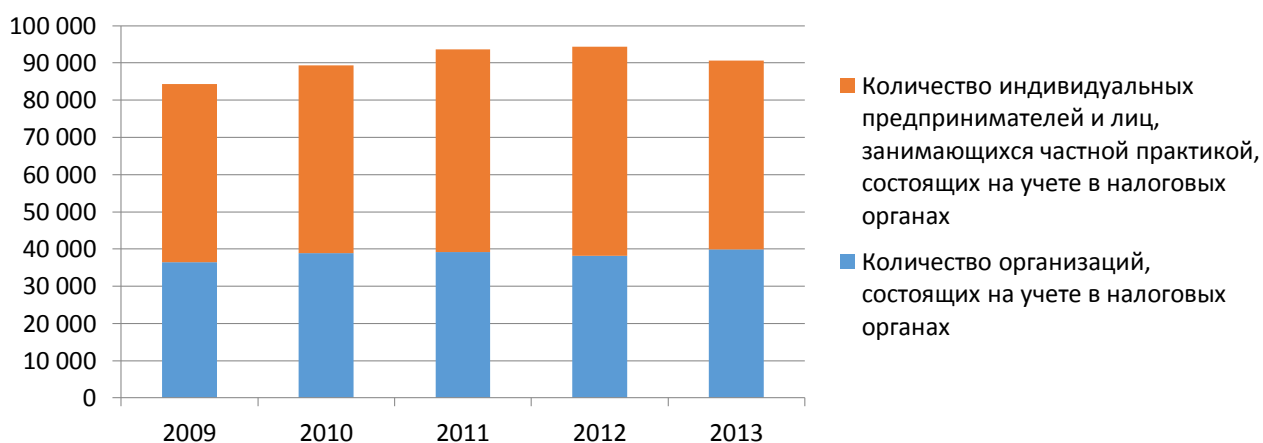


Рисунок 3 – Динамика количества организаций и индивидуальных предпринимателей в 2009-2013 гг. в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре [3]

На рисунке 3 наблюдается рост налогоплательщиков с 2009 по 2012 года и небольшой спад в 2013 году, при этом, рост обеспечивается в основном за счет количества индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой.

Очень важным показателем эффективности выездных проверок и налогового контроля в целом, а также нагрузки персонала отделов ВМП является охват налогоплательщиков выездными проверками. Рассмотрим данный показатель на рисунке 4.

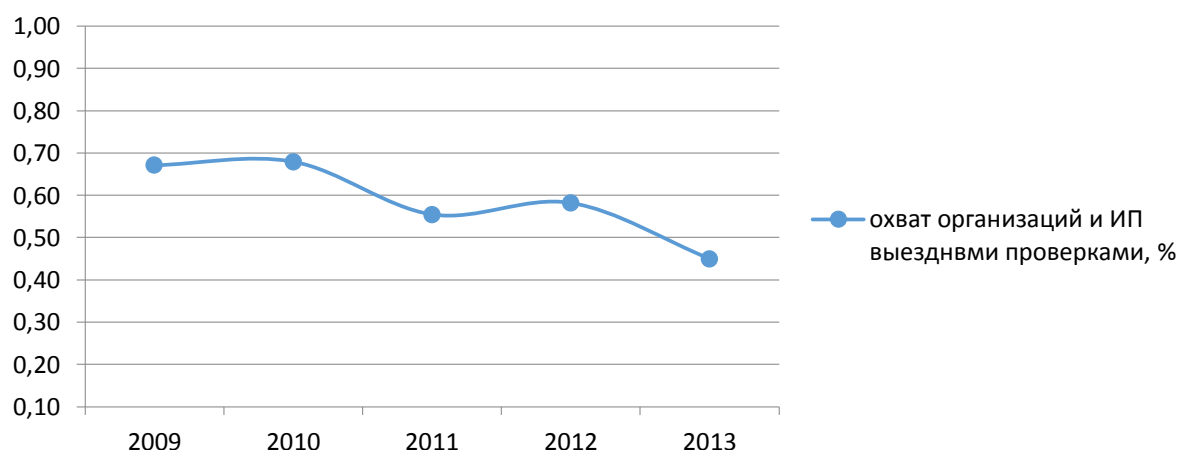


Рисунок 4 – Охват организаций и ИП выездными проверками в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2009-2013 гг. [1, 3]

На рисунке 4 наблюдается снижение значения показателя: по итогам 2009 года охват выездными проверками составлял 0,67 %, по итогам минувшего 2013 года – 0,45 %. Сложившаяся динамика является положительной, так как в последние годы сделан акцент на камеральные проверки и на аналитическую составляющую контроля с целью превентивности нарушений законодательства налогов и сборов на ранней стадии. О положительных результатах налоговой политики в стране в области налогового контроля можно также судить на основании решений судебных органов по налоговым спорам. Рассмотрим таблицу ниже

Таблица 4 – Расчет оправданных к взысканию сумм по результатам ВМП и КНП по решениям вышестоящих налоговых органов и судебных органов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2009-2013 гг. [1]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Сумма, доначисленная по результатам ВМП и КНП, тыс. руб.	4 425 482	4 920 609	4 592 984	5 379 087	4 409 037
Сумма уменьшенных платежей по решениям вышестоящих налоговых органов, тыс. руб.	481 362	218 500	399 751	93 712	300 429

Сумма уменьшенных платежей по решениям судебных органов, тыс. руб.	882 416	1 468 440	221 013	31 348	564 888
Доля доначислений по результатам ВВП, КНП оправданная к взысканию по решениям вышестоящих и судебных органов, %	69,2	65,7	86,5	92,5	80,4

Для наглядности, отразим результат на следующем рисунке.

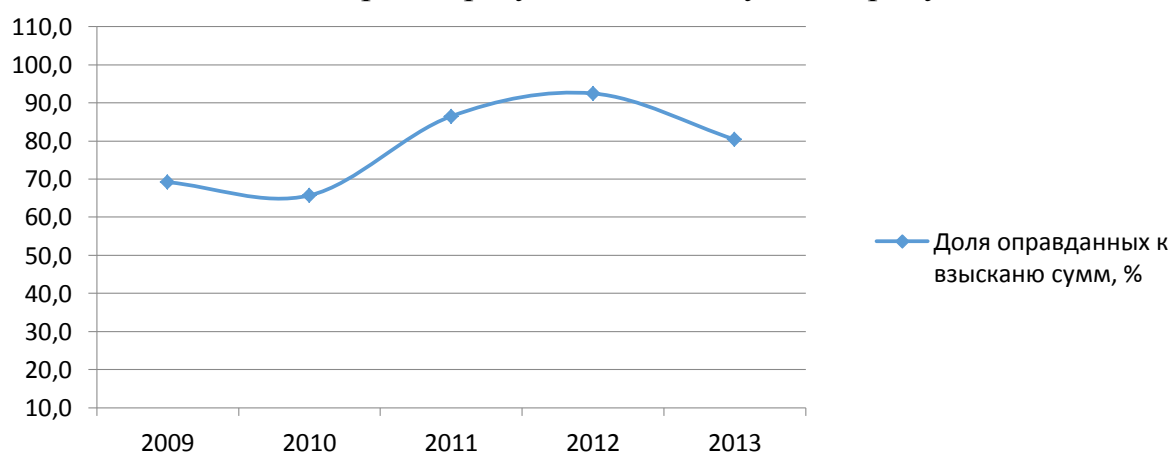


Рисунок 5 – Доля оправданных к взысканию сумм по результатам вышестоящих и судебных органов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2009-2013 гг. [1]

На основе данного показателя наблюдается положительная динамика. В 2009 году доля доначисленных сумм, оправданная к взысканию составляла 69%, в 2010 – 65,7%, а в 2012 году – 95,2%. Несмотря на то, что показатель по итогам 2013 года снизился до 80,4% - это по-прежнему высокий показатель.

В качестве вывода можно отметить, что в целом, нагрузка персонала, непосредственно осуществляющего налоговый контроль, растет. Об этом можно судить на основании следующих факторов:

- стабильное сокращение штата сотрудников налоговых органов, в том числе, отведенных для осуществления работы по налоговому контролю;
- рост количества налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговых органах;
- короткие сроки, отведенные для осуществления контрольных мероприятий;

- другие факторы;

Однако, в целях выполнения своих функций, Федеральная налоговая служба предпринимает все необходимые меры по совершенствованию работы налоговых органов, вследствие чего, представляется возможным и повышение нагрузки её сотрудников.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 02.05.2014)
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 09.05.2014)
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.05.2014)

Коростелева В.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

Институт менеджмента и экономики

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ОТ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ- МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

Аннотация: с малым бизнесом связаны большие надежды в решении ключевых проблем российской экономики, развитие производства и торговли, создание новых рабочих мест, обеспечение значительных налоговых поступлений в бюджет. В статье проводится анализ уровня налогообложения малого бизнеса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Ключевые слова: малый бизнес, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, патентная система налогообложения.

Малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немислима его высокая эффективность. Малый бизнес способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, создавать атмосферу конкуренции, ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна [4].

Рост количества предприятий и индивидуальных предпринимателей малого «сектора» экономики, увеличения числа лиц, применяющих

специальные налоговые режимы налогообложения, безусловно, влияют на динамику налоговых поступлений.

В таблице 1 отражено количество налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы на территории Ханты-Мансийского автономного округа -Югры.

Таблица 1 - Динамика количества налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы за 2009 – 2013 гг. [1, 2]

Показатель	2009 год	2010 год		2011 год		2012 год		2013 год	
		Сумма	Темп роста к 2009 г., %	Сумма	Темп роста к 2009 г., %	Сумма	Темп роста к 2009 г., %	Сумма	Темп роста к 2009 г., %
ЕНВД всего, в том числе:	38019	39 290	103	41 039	104	41 384	101	35 391	86
ИП	32353	33 380	103	35 110	105	35 616	101	30 288	85
ЮЛ	5666	5 910	104	5 929	100	5 768	97,3	5 103	88
УСН всего, в том числе:	19218	21 733	113	24 079	111	25 621	106	27 163	106
ИП	10438	11 779	113	13 136	112	13 918	106	14 700	105
ЮЛ	8780	9 954	113	10 943	110	11 703	107	12 463	106
По объекту налогообложения – доходы	14129	15 878	112	17 608	111	18 686	106	19 764	106
ИП	9045	10 183	113	11 329	111	11 920	105	12 511	105
ЮЛ	5084	5 695	112	6 279	110	6 766	107	7 253	107
По объекту налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов	5089	5 855	115	6 471	111	6 935	107	7 399	107
ИП	1393	1 596	115	1 807	113	1 998	110	2 189	110
ЮЛ	3696	4 259	115	4 664	110	4 937	106	5 210	106

Исходя из вышеизложенной таблицы, в целом можно отметить рост количества налогоплательщиков по упрощенной системе налогообложения, за анализируемый период.

На рисунке 6 наглядно изображена динамика налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы за 2009 -2013 гг.

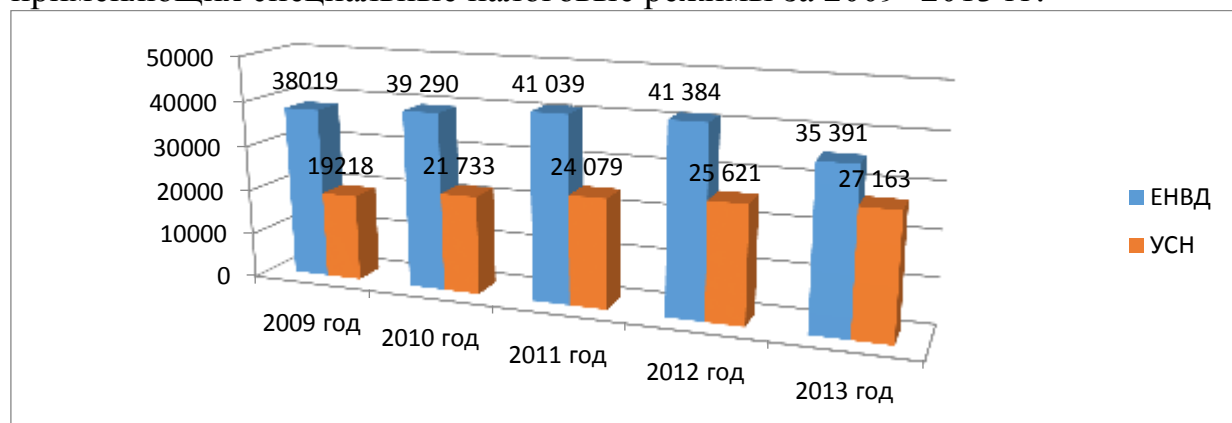


Рисунок 1 - Количество налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы за 2009-2013 гг. [1, 2]

Таким образом, за последние 5 лет общее количество налогоплательщиков, применяющих единый налог на вмененный доход уменьшилось на 7% или на 2 628 плательщиков, в том числе количество индивидуальных предпринимателей уменьшилось на 6% (на 2 065 ед.), организаций на 10% (563 ед.).

Отобразим эти данные на рисунке 2.

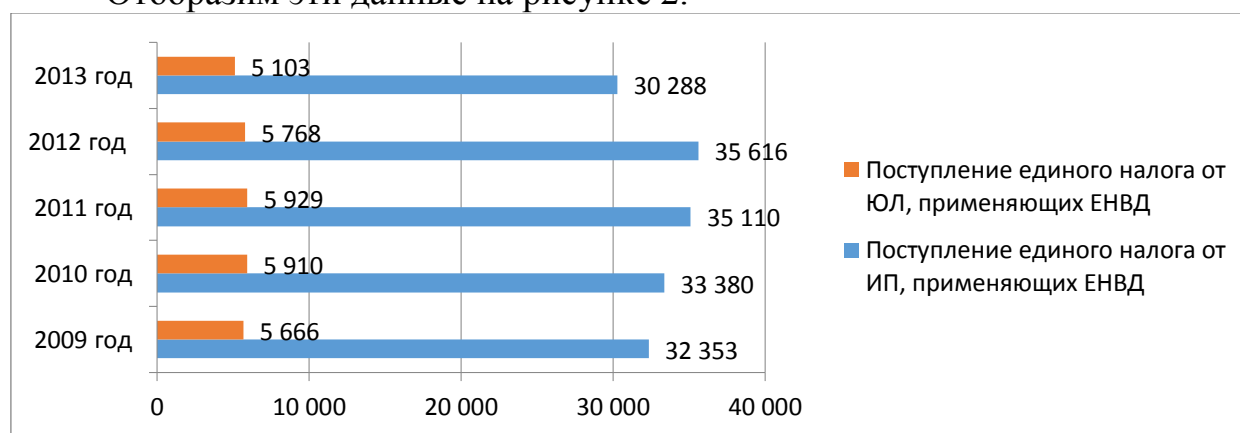


Рисунок 2 - Распределение сумм единого налога на вмененный доход между субъектами малого бизнеса в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре за 2009 -2013 гг. [1, 2], тыс.руб.

По данным Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре в 2009 году количество налогоплательщиков применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН), выросло за 5 лет на 41% или на 7 945 плательщиков, в том числе количество индивидуальных предпринимателей увеличилось на 41% или на 4 262 ед., количество организаций также выросло на 42% (3 683 ед.).

Безусловно, большая часть налоговых поступлений по упрощенной системе налогообложения уплачивается индивидуальными предпринимателями, однако роль юридических лиц нельзя не отметить, невзирая на то, что суммы единого налога, уплачиваемые ими, значительно меньше.

Распределение данного показателя по годам показано на рисунке 3.

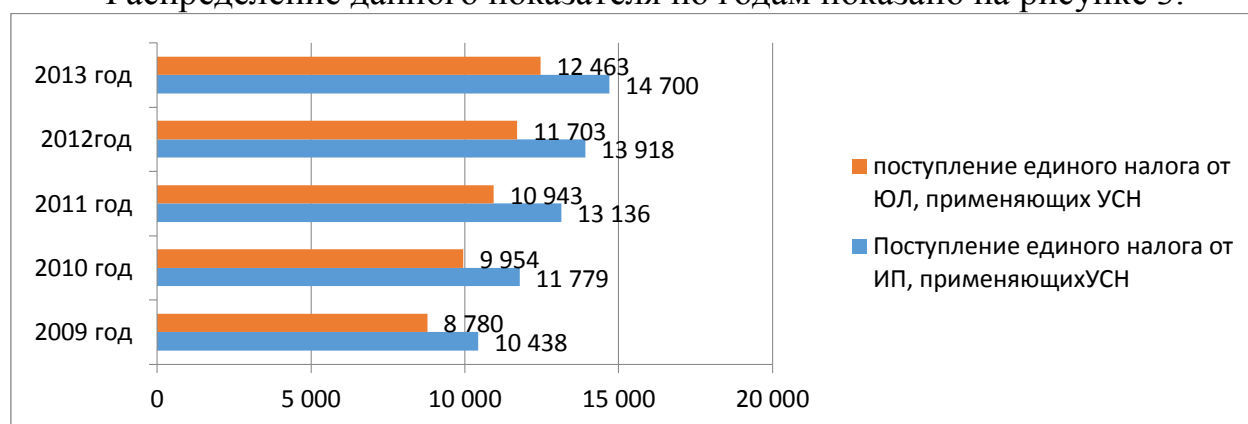


Рисунок 3 - Распределение сумм единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения между субъектами малого бизнеса в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре за 2009 - 2013 гг. [1], тыс.руб.

По упрощенной системе налогообложения в разрезе объектов налогообложения также наблюдается рост налогоплательщиков. Количество налогоплательщиков, применяющих в качестве объекта доход, за рассматриваемый период выросло на 40% или на 5 635 ед., из них индивидуальные предприниматели на 38% или на 3 466 ед., и юридические лица на 43% или на 2 169 ед.

Налогоплательщики, применяющие в качестве объекта – доходы, уменьшенные на величину расходов увеличились на 45% или на 2 310 ед., из них индивидуальный предприниматель – 57% или на 796 ед., и юридические лица – на 41% или на 1 514 ед.

На следующем рисунке 4 можно наглядно посмотреть динамику упрощенной системы налогообложения по объектам налогообложения за 2009-2013 гг.

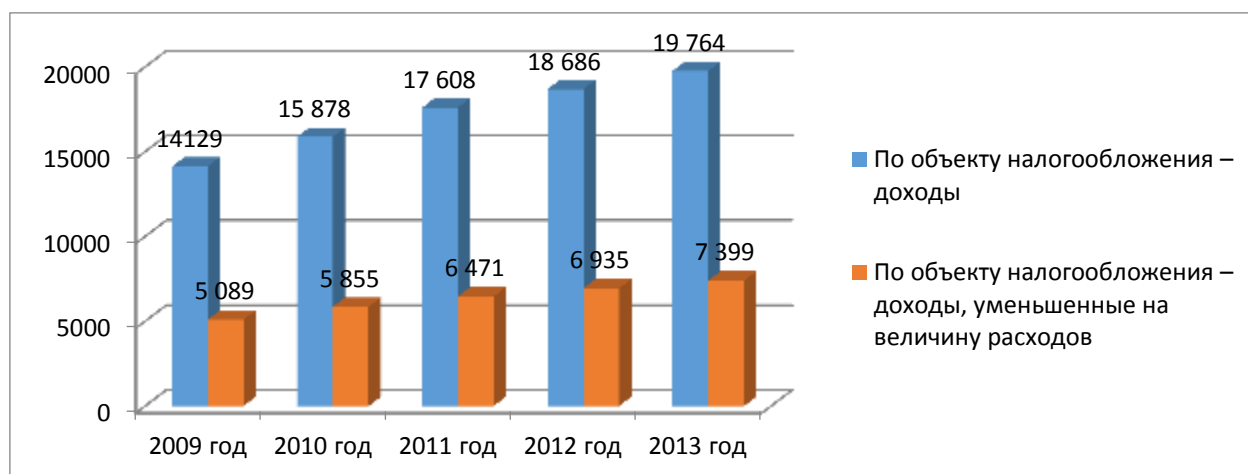


Рисунок 4 - Количество налогоплательщиков применяющих УСН в разрезе объекта налогообложения за 2009-2013 гг.[1]

Исходя из проанализированных данных, можно говорить о том, что поступления по специальным налоговым режимам в бюджете Ханты-Мансийского автономного округа-Югры с каждым годом увеличиваются, хотя они и составляют незначительные суммы. На это влияет увеличение не только непосредственного количества субъектов малого бизнеса, а, прежде всего, рост количества предприятий и индивидуальных предпринимателей, применяющих предусмотренные действующим законодательством специальные единые налоги.

В следующей таблице 2 представлена структура и динамика поступления специальных налоговых режимов.

Таблица 2 - Структура и поступление налоговых платежей в бюджет субъектами малого бизнеса за 2009 – 2013 гг.[1]

Показатели	2009 год	2010 год		2011 год		2012 год		2013 год	
		Сумма	Тем п рост а к 2009 г., %	Сумма	Тем п рост а к 2010 г., %	Сумма	Тем п рост а к 2011 г., %	Сумма	Тем п рост а к 2012 г., %
УСН, в том числе:	1314280	1655792	126	1907034	115	2293916	120	2606516	114
Объект «доходы»	1040141	1323819	127	1470263	111	1773230	121	2003576	113
Объект «доходы, уменьшенные на величину расходов»	199771	243853	122	162634	67	340077	209	404891	119

ЕНВД	136792 6	150286 1	110	155174 6	103	164615 1	106	152534 5	93
Всего:	268220 6	315865 3	118	345878 0	110	394006 7	114	413186 1	105

Общая сумма поступлений налогов в бюджет субъектов малого бизнеса в 2009 году составила 2 682 206 тыс. руб. В 2010 году поступления налогов увеличилось на 18% и в последующие периоды в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре наблюдается увеличение налоговых платежей в бюджет.

Анализируя данную таблицу можно сделать следующие вывод, что поступление от налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН) в 2010 году увеличилось на 26%, в 2011 году на 15%, из них применяющие объект «доходы» на 27%, а «доходы, уменьшенные на величину расходов» - на 22% [2, 3].

В 2012 году увеличение произошло на 20%, а в 2013 году на 14%. Этому послужили разъяснения налоговых органов в части уплаты авансовых платежей [5]. Также причиной роста поступления по упрощенной системе налогообложения является увеличение количества налогоплательщиков применяющих на упрощенную систему налогообложения.

По единому налогу на вмененный доход можно заметить увеличение доли налоговых поступлений в бюджет. Так с 2010 г. по 2012 г. сумма единого налога на вмененный доход увеличилась на 11%.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день наблюдается увеличение поступлений денежных средств по специальным налоговым режимам в бюджет.

Следует отметить, что в 2010 году в округе появляется новый режим налогообложения – упрощенная система налогообложения на основе патента. Несмотря на то, что доля доходов от выдачи патентов на осуществление предпринимательской деятельности при применении упрощенной системы налогообложения незначительна, поступления от налогоплательщиков, применяющих данный режим, возрастает с каждым годом.

Так как патентная система налогообложения является новшеством, введенным с января 2013 года, поступления по патенту и количество выданных патентов отражены в таблице 7 за 2013 год.

Таблица 3 - Динамика показателей патентной системы налогообложения в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре за 2013 год [1]

Показатель	Январь - март	Апрель - июнь	Темп роста, %	Июль - сентябрь	Темп роста, %	Октябрь- декабрь	Темп роста, %
Количество выданных патентов, ед.	1 828	1 106	60	1 413	127	1 413	100

Поступления налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, тыс. руб.	22 200	14 052	63	20 304	144	20256	100

С января по март 2013 года было выдано 1828 патентов. В первом квартале приобретали патенты те налогоплательщики, которые не успели приобрести в декабре 2012 года или не были проинформированы о приобретении патента. Этим и объясняется такое большое количество выданных патентов. В дальнейшем количество выдаваемых патентов снижается, так как для налогоплательщиков выгоднее приобретать патент на 12 месяцев, то есть на год.

Поступление налога от патента с января по март составило 22 200 тыс. руб., что на 63% больше, чем с апреля по июнь – 14 052 тыс. руб. Это напрямую зависит от количества выданных патентов, так как при приобретении патента налог уплачивается сразу в течение 25 календарных дней:

1. Если патент получен на срок до шести месяцев, - в размере полной суммы налога;
2. Если патент получен на срок от шести месяцев до календарного года:
 - В размере одной трети суммы налога;
 - В размере двух третей суммы налога в срок не позднее тридцати календарных дней до дня окончания налогового периода.

В дальнейшем наблюдается снижение поступлений от патентной системы налогообложения.

На рисунке 5 изображено поступление налогов от субъектов малого предпринимательства в разрезе специальных налоговых режимов на 2013 г.

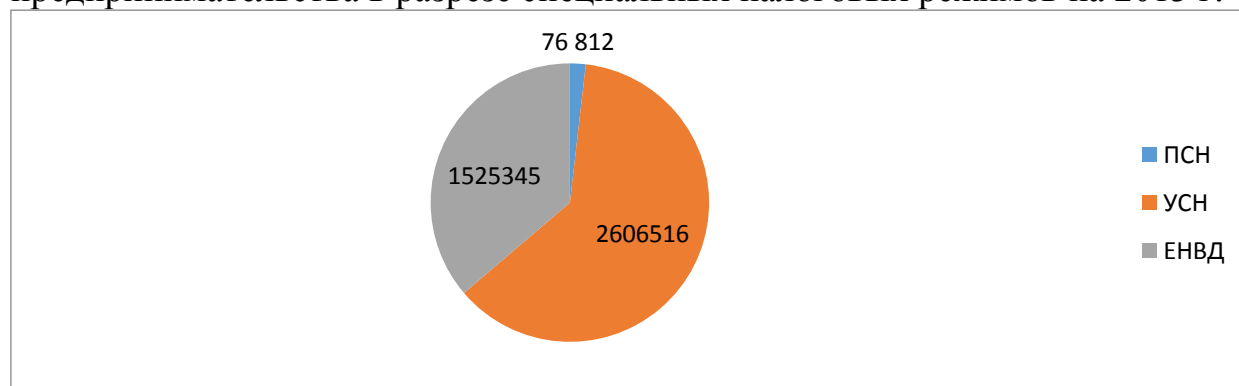


Рисунок 5 - Поступление налогов от субъектов малого предпринимательства в разрезе специальных налоговых режимов за 2013 год [1]

Таким образом, наибольшую долю занимает упрощенная система налогообложения – 64%. Сумма налога от упрощенной системы налогообложения за 2013 г. составила 2 606 516 тыс. руб.

Доля единого налога на вмененный доход составила 35%, а патентная система налогообложения – 1%. Незначительный процент поступления налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения объясняется тем, что данный специальный налоговый режим является новым в налоговом законодательстве РФ, поэтому не получил своего распространения среди налогоплательщиков. Хотя многие индивидуальные предприниматели и перешли с ЕНВД на патентную систему налогообложения, поступления от ЕНВД остаются значительными в большей степени от организаций, применяющих данный специальный налоговый режим.

Роль платежей по налогам со специальным налоговым режимом при формировании налоговых доходов бюджетной системы невелика. Вместе с тем следует помнить, что эта система налогообложения находится на стадии развития, так как предприятий малого бизнеса в России немного, а организации среднего бизнеса платят налоги по общей системе налогообложения.

Тем не менее, можно говорить о том, что поступления по специальным налоговым режимам, применяемым субъектами малого бизнеса, играют значительную роль при формировании бюджетов муниципальных образований, не являющихся нефтегазодобывающими. Следовательно, муниципальным образованиям необходимо развивать малый бизнес для увеличения поступлений своих бюджетов. Получается, что в такой ситуации в хорошем «положении» находится как бюджет, получая достаточно приличные суммы налогов, так и налогоплательщик, снизивший свою налоговую нагрузку посредством правильного выбора режима налогообложения.

Использованные источники:

1. www.r86nalog.ru - официальный сайт Управления ФНС по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре (дата обращения: 19.05.2014)
2. www.khmstat.gsk.ru - официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре (дата обращения: 19.05.2014)
3. www.admhmao.ru - официальный сайт Ханты-Мансийского автономного округа – Югры (дата обращения: 19.05.2014)
4. www.sb-ugra.ru – Официальный сайт «Малый бизнес Югры» (Дата обращения: 25.05.2014)
5. www.nalogi.com.ru – журнал Налоги и Платежи

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
Институт менеджмента и экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПО СПЕЦИАЛЬНЫМ НАЛОГОВЫМ РЕЖИМАМ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

Аннотация: контрольная работа налоговых органов эффективна и направлена на выявление и сокращение сумм задолженности налогоплательщиков – субъектов малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, налоговый контроль, задолженность.

В подавляющем большинстве случаев налоговые органы выявляют неполную или несвоевременную уплату налога, другие налоговые правонарушения в ходе налоговой проверки. Налоговые органы могут проводить, в частности, камеральные и выездные проверки.

При оценке эффективности налогового контроля, также подвергается оценке результативность одной проверки в ходе проведения налоговыми органами контрольных мероприятий. Для этого используют показатель дополнительно начисленных сумм налоговых платежей к количеству проверок, выявивших нарушения.

Эффективность применения мер налоговой и административной ответственности по результатам камеральных налоговых проверок по упрощенной системе налогообложения за период с 2009 по 2013 год можно проследить по таблице 1.

Таблица 1 - Результативность камеральных налоговых проверок по упрощенной системе налогообложения за 2009-2013 гг. [1, 2]

Показатели	2009 г.	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		Сумма	Темп роста к 2009 г., %	Сумма	Темп роста к 2010 г., %	Сумма	Темп роста к 2011 г., %	Сумма	Темп роста к 2012 г., %
Количество проведенных камеральных проверок	37 264	24 826	67	27 397	110	27 049	98,7	30 019	111
Из них	4 583	1 667	36,3	2 474	148,4	2 810	113,6	2 672	95,1

выявивших нарушения									
Результативность КНП, %	12,2	6,7	- 5,5	9,03	+2,33	10,3	+1,27	9	+1,3
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, тыс.руб.	22 520	33 665	149	20 583	61	28 606	139	28 289	99
В том числе:									
Налоги	16 332	26 865	164,5	14 911	55,5	23 583	158,1	22 706	96,2
Пени (тыс.руб)	230	772	335,6	269	35	247	92	650	263
Штрафные санкции (тыс.руб)	5958	6 028	101	5 403	89,6	4 775	88,3	4 933	103
Результативность одной КНП, тыс.руб.	4,9	20	408	8,3	41,5	10	120	10,6	106

Также рассмотрим эффективность проведения камеральных налоговых проверок субъектов малого бизнеса, применяющих единый налог на вмененный доход в таблице 2.

Анализируя данную таблицу 2 можно сделать вывод, что количество проведенных камеральных налоговых проверок в 2010 году сократилось в сравнении с 2009 годом на 5%. Остальные показатели также снизились. Это может быть связано с тем, что с 2010 года начал действовать новый режим платежей социальных налогов, но при этом результативность одной камеральной налоговой проверки выросла и составила 1,5 тыс. руб.

Таблица 2 - Результативность камеральных налоговых проверок по единому налогу на вмененный доход за 2009-2013 гг. [1, 2]

Показатели	2009 год	2010 год		2011 год		2012 год		2013 год	
		Сумма	Темп роста к 2009 г., %	Сумма	Темп роста к 2010 г., %	Сумма	Темп роста к 2011 г., %	Сумма	Темп роста к 2012 г., %
Количество	149	141	95	154	109	144	93,2	134	93

проведенных камеральных проверок	037	645		578		117		411	
Из них выявивших нарушения	16 505	12 373	75	17 131	138	14 694	85,7	11528	78
Результативность КНП, %	11	8,7	-2,3	11	+2,3	10	-1	8,6	-1,4
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, (тыс.руб.)	19 770	18 448	93,3	23 008	125	19 881	86,4	16 120	81
В том числе:									
Налоги	9 450	8 882	94	5 530	62,2	3 359	60,7	3 419	101,7
Пени (тыс.руб)	268	142	53	112	79	70	62,5	100	143
Штрафные санкции (тыс.руб)	10 052	9 424	94	17 366	184	16 452	94,7	12 601	77
Результативность одной КНП, тыс.руб.	1,2	1,5	124,4	1,34	90,6	1,35	100,8	1,39	103,8

Наглядно динамику результативности камеральных налоговых проверок по специальным налоговым режимам можно увидеть на рисунке 1.

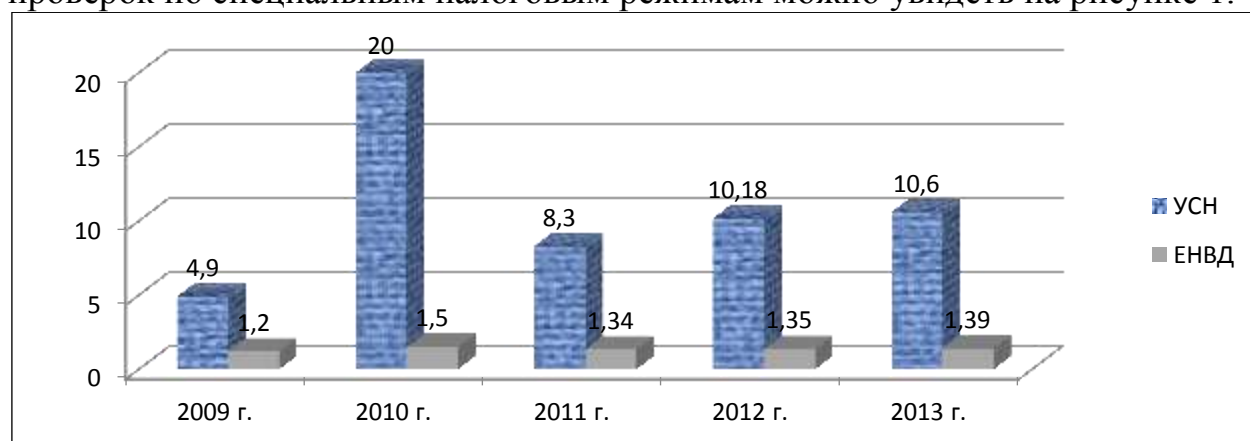


Рисунок 1 - Динамика результативности камеральной налоговой проверки по упрощенной системе налогообложения и единому налогу на вмененный доход за 2009-2013 гг.[1]

На рисунке 1 видно, что результативность камеральной налоговой проверки по упрощенной системе налогообложения намного выше, чем по единому налогу на вмененный доход.

Целью камеральной налоговой проверки является текущий контроль за соблюдением налогового законодательства, выявление и предотвращение налоговых правонарушений, взыскание сумм неуплаченных налогов и привлечение виновных лиц к ответственности, а также подготовка информации для отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок.

Таким образом, камеральные налоговые проверки позволяют найти недобросовестных налогоплательщиков. Их эффективность характеризуется не только доначисленными суммами, но и более правильным исчислением и уплатой платежей в дальнейшем на основе устранения ошибок в ведении бухгалтерского учета, а также полученной информации от фондов на основании соглашения об уплате страховых взносов.

Как известно, выездные налоговые проверки (ВНП) – это самый эффективный вид налогового контроля за соблюдением налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах. Выявление схем уклонения от налогообложения – наиболее актуальное направление работы налоговых органов.

В настоящее время увеличивается число субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения. Кроме того, все чаще выявляются налоговые схемы, в которых участвуют эти налогоплательщики. Их удельный вес у субъектов малого предпринимательства не превышает 2 % от числа всех проводимых выездных налоговых проверок. В этой связи особое внимание должно уделяться выявлению тех лиц, которые используют упрощенную систему налогообложения в целях получения необоснованной налоговой выгоды.

Таблица 3 - Результативность выездных налоговых проверок по упрощенной системе налогообложения за 2009-2013 гг. [1]

Показатели	2009 год	2010 год		2011 год		2012 год		2013 год	
		Сумма	Темп роста к 2009 г., %	Сумма	Темп роста к 2010 г., %	Сумма	Темп роста к 2011 г., %	Сумма	Темп роста к 2012 г., %
Количество проведенных выездных проверок	108	124	115	109	88	131	120	95	72,5
Из них выявивших нарушения	61	59	96,7	43	73	68	158	39	57,3

Результативность ВВП, %	56,5	47,6	-8,9	39,4	-8,2	52	+12,6	41	-11
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, (тыс.руб.)	25 770	36 298	141	24 991	69	47 992	192	30 411	63,3
В том числе:									
Налоги	18 954	24 874	131	19 902	80	34 026	171	23 342	68,7
Пени (тыс.руб)	3 785	4 906	129,6	3 679	75	6 487	176	4 224	65,1
Штрафные санкции (тыс.руб)	3 031	6 518	215	2 410	37	7 479	310	2 845	38
Результативность одной ВВП, тыс.руб.	422,5	615	146	581	94	705	121	780	111

Анализируя данные таблицы 3, проведенных выездных налоговых проверок уплаты упрощенной системы налогообложения необходимо отметить, что в 2010 году количество выездных налоговых проверок увеличилось, но количество выявивших нарушения проверок, наоборот, снизилось на 2%. Такие показатели, как количество дополнительно начисленных платежей и результативность одной выездной налоговой проверки, увеличиваются в сравнении с 2009 годом. Это свидетельствует о более тщательном сборе налоговыми органами доказательственной базы по нарушениям, а также улучшении качества подготовки и проведения контрольных мероприятий.

В 2011 году показатели результативности снизились. Результативность выездной проверки сократилась на 8,2% и составила 39,4%, а средний результат на одну проверку снизился на 6%.

Но уже 2012 году показатели эффективности снова возрастают. Что касается 2013 года, то количество проведенных проверок уменьшилось почти на 27,5% и результативность выездной налоговой проверки снизилась на 11%. Средний результат одной выездной налоговой проверки в 2013 году вырос на 11% и составил 780 тыс.руб.

Далее рассмотрим эффективность проведения выездных налоговых проверок субъектов малого бизнеса, применяющих единый налог на вмененный доход.

**Таблица 4 - Результативность выездных налоговых проверок по
единому налогу на вмененный доход за 2009-2013 гг. [1]**

Показатели	2009 г.	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		Сум ма	Темп роста к 2009 г., %	Сумм а	Темп роста к 2010 г., %	Сумма	Темп роста к 2011 г., %	Сумм а	Темп роста к 2012 г., %
Количество проведенных выездных проверок	171	210	123	173	82	230	133	169	73,5
Из них выявивших нарушения	74	62	84	41	66	68	166	54	79,4
Результативность ВВП, %	43,2	29,5	-13,7	23,7	-5,8	29,6	+5,9	32	+2,4
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, (тыс.руб.)	12 315	7 623	62	3 388	44	10 708	316	7 499	70
В том числе:									
Налоги	7 618	5 243	69	2 442	46,6	7 820	320	5 426	69,3
Пени (тыс.руб)	2 090	1 326	63,4	533	40,2	1 753	329	1 142	65,1
Штрафные санкции (тыс.руб)	2 607	1 054	40,4	413	39	1 135	275	931	82
Результативность одной ВВП, тыс.руб.	166	123	74	82,6	67	157	190	139	88,5

В 2010 году происходит рост количества проведенных ВВП на 23%. Но по остальным показателем наблюдается незначительное снижение. В 2011 году продолжается сокращение по показателем. Результативность одной выездной налоговой проверки, за 2011 год равна всего 82,6%, что на 40,4% меньше 2010 года.

В 2012 году резкое увеличение показателей, что является положительным результатом в деятельности контрольной работы налоговых органов. Количество выездных налоговых проверок увеличилось на 33%, нарушений выявили на 66% больше. Результативность выездной налоговой проверки выросла до 29,6%. Дополнительно начисленных платежей за 2012

год составило 10 708 тыс.руб., что в три раза больше 2011 годом. Результативность одной проверки составила 157 тыс.руб.

В 2013 году показатели сократились. Количество проведенных выездных налоговых проверок сократилось на 26,5%, сократилось и количество выявивших нарушения проверок, но увеличилась результативность выездной налоговой проверки на 2,4% и составил 32 тыс.руб. Результативность одной выездной налоговой проверки снизилась на 11,5% и составил 139 тыс.руб.

На рисунке 2 наглядно изображена динамика результативности выездных налоговых проверок по специальным налоговым режимам за 2009 – 2013 гг.

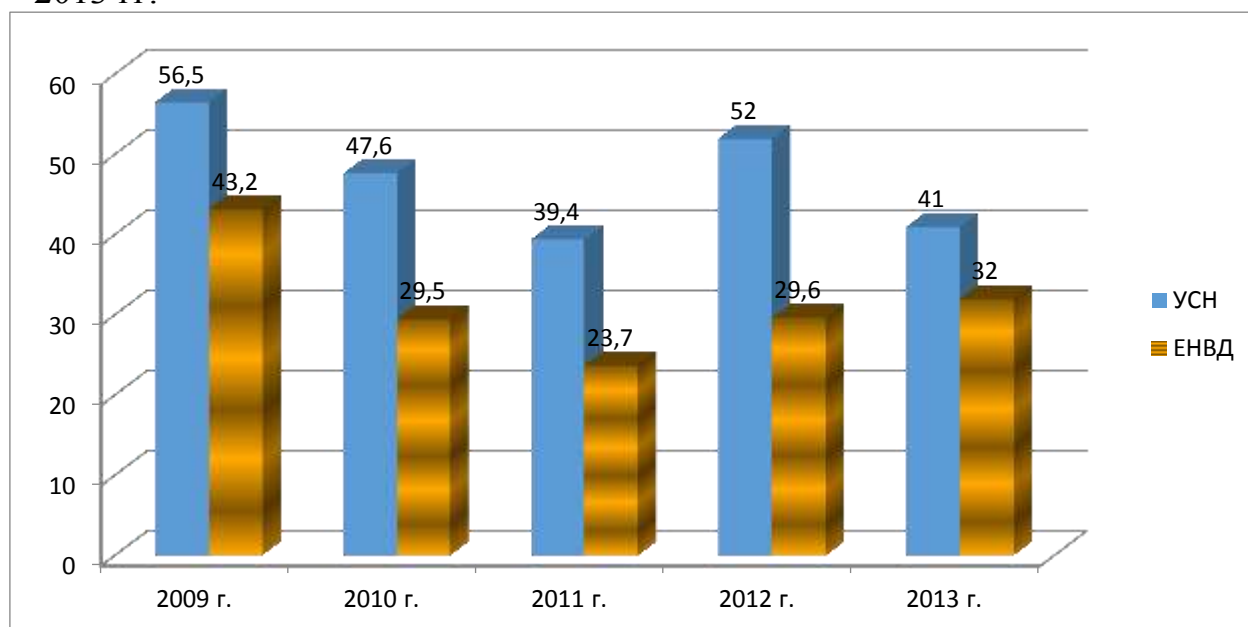


Рисунок 2 - Динамика результативности выездной налоговой проверки по упрощенной системе налогообложения и единому налогу на вмененный доход за 2009 - 2013 гг. [1]

Из рисунка видно, что результативность выездной налоговой проверки по упрощенной системе налогообложения больше, чем по единому налогу на вмененный доход. Также в период с 2009 по 2013 год по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре наблюдается снижение результативности. В 2012 году наблюдается рост результативности. Это связано с тщательной работой инспекторов не только во время проверок, но и на этапе их планирования. Необходимо отметить, что результативность выездной налоговой проверки значительно выше камеральных. Прежде всего, это связано с ограничением перечня документов НК РФ, запрашиваемые при камеральной налоговой проверке, что не дает возможность выявить нарушения и привлечь к ответственности налогоплательщиков.

Использованные источники:

1. www.r86nalog.ru - официальный сайт Управления ФНС по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре (дата обращения: 19.05.2014)
2. www.khmstat.gsk.ru - официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре (дата обращения: 19.05.2014)

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики
Институт менеджмента и экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ И В РОССИИ

Аннотация: государство контролирует деятельность всех субъектов налоговых правоотношений, при этом данная сфера государственного контроля является наиболее дискуссионной. Развитие рыночной экономики предполагает уменьшение участия государства в управлении экономикой. Данная тенденция влияет и на развитие налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, выездная налоговая проверка, результативность.

В современных условиях усиливается роль контролирующих органов, ответственных за формирование доходной части государственного бюджета. Одним из проявлений такого усиления является более качественный подход налоговых органов к налоговым проверкам, который выражается в их серьезном планировании, проведении целого ряда предпроверочных подготовительных мероприятий, практически стопроцентной результативности выездных проверок, повышении профессиональной квалификации проверяющих инспекторов и других факторов.

Основной формой налогового контроля в России является налоговая проверка. Для проведения анализа эффективности налоговых проверок.

Как известно, план выездных налоговых проверок составляется на основе камеральных, таким образом, на основе результатов выездных проверок можно судить об эффективности камеральных проверок и контрольной работе налоговых органов в целом.

В следующих таблицах приведены основные сведения проведения Выездных проверок по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре и России в целом.

Таблица 1 – Сведения о проведении ВМП по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре в 2009 – 2013 гг. [1, 3]

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доначислено по ВМП, тыс. руб.	3 193 450	4 115 803	4 005 656	4 801 304	3 850 479
Кол-во ВМП, единиц	574	665	570	613	465
из них выявившие нарушения, единиц	564	655	563	607	461
Платежи в среднем на одну проверку, тыс. руб.	5 563,502	6 189,177	7 027,467	7 694,397	7 447,735

Аналогичные показатели в целом по Российской Федерации отражены в таблице ниже

Таблица 2 – Сведения о проведении ВМП по России в 2009 – 2013 гг. [1, 3]

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доначислено по ВМП, тыс. руб.	381 964 423	333 346 226	287 201 264	311 495 826	279 041 455
Кол-во ВМП, единиц	62 348	56 556	67 351	55 941	39 711
из них выявившие нарушения, единиц	61 506	56 027	66 579	55 414	39 316
Платежи в среднем на одну ВМП, тыс. руб.	6 126,33	5 894,09	4 264,25	5 568,29	7 016,20
Охват налогоплательщиков ВМП, %	0,9	0,8	0,7	0,6	0,45

В последние годы налоговой службой Российской Федерации изменены подходы к организации контрольных мероприятий. Задача - соблюдение баланса интересов государства и бизнеса, чтобы с одной стороны, снизить давление на добросовестных налогоплательщиков, своевременно и в полном объеме исполняющих обязательства перед бюджетом, а с другой - обеспечить неотвратимость наказания тем, кто сознательно уклоняется от уплаты налогов и нарушает законодательство. Служба меняла акценты в контрольной работе в зависимости от стоящих задач. На сегодняшний день актуальна для налоговых органов РФ переориентировка контрольной работы с максимальных доначислений, которые на практике часто проигрывались в судах, на повышение качества

проверок, главным образом за счёт усиления роли анализа по выявлению организаций с наиболее высокими налоговыми рисками.

Рассмотрим показатели количества и сумм дополнительных платежей по результатам выездных проверок на следующих рисунках

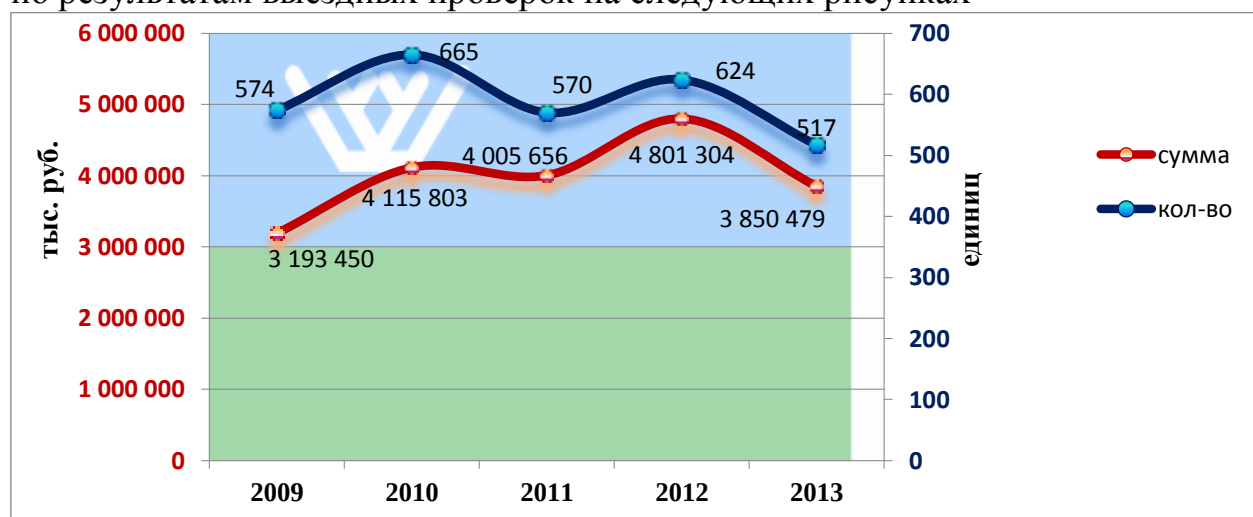


Рисунок 1 - Результаты ВВП в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2009 – 2013 гг. [1, 3]

Графики на рисунке не имеют чётко выраженной тенденции, сумма дополнительных платежей по годам изменялась соответственно количеству проведённых проверок, это вызвано тем, что эффективность ВВП за 3 года менялась незначительно, что можно наблюдать в выше представленной таблице.

Чтобы узнать, какие статьи доходов играют наиболее важную роль в формировании дополнительно начисленных платежей в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре и с чем связан рост поступлений в 2012 году, рассмотрим структуру доначислений по видам налогов и отчислений в таблице 3.

Таблица 3 - Структура дополнительных платежей в разрезе налогов по результатам контрольной работы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2011-2013 гг. [1, 3]

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Всего по налогам и сборам, тыс. руб.	4 592 984	100,00	5 375 339	100,00	4 363 785	100,00
В том числе:						
налог на прибыль организаций	1 446 592	31,50	1 798 599	33,46	1 056 865	24,22
НДФЛ	875 301	19,06	811 547	15,10	523 119	11,99
НДС	1 860 759	40,51	2 482 177	46,18	2 457 786	56,32

налог на имущество организаций	30 082	0,65	41 131	0,77	180 805	4,14
налог, взимаемый в связи с применением ЕСН	139 665	3,04	60 401	1,12	9 567	0,22
прочие налоги и платежи	240 585	5,24	181 484	3,38	135 643	3,11

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что значительная часть дополнительных платежей вызвана несоблюдением правильности применения налогоплательщиками в своей деятельности НДС, рассматриваемый показатель по этому налогу в 2013 году составил немного больше половины всех дополнительных платежей по налогам и сборам в результате контрольной работы налоговых органов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Это связано с тем, что данный налог является бюджетообразующим во всех инспекциях округа, остальная часть дополнительных платежей за три года приходилась на налог на прибыль и НДФЛ.

Для большей репрезентативности данная структура по годам отражена на рисунках ниже.

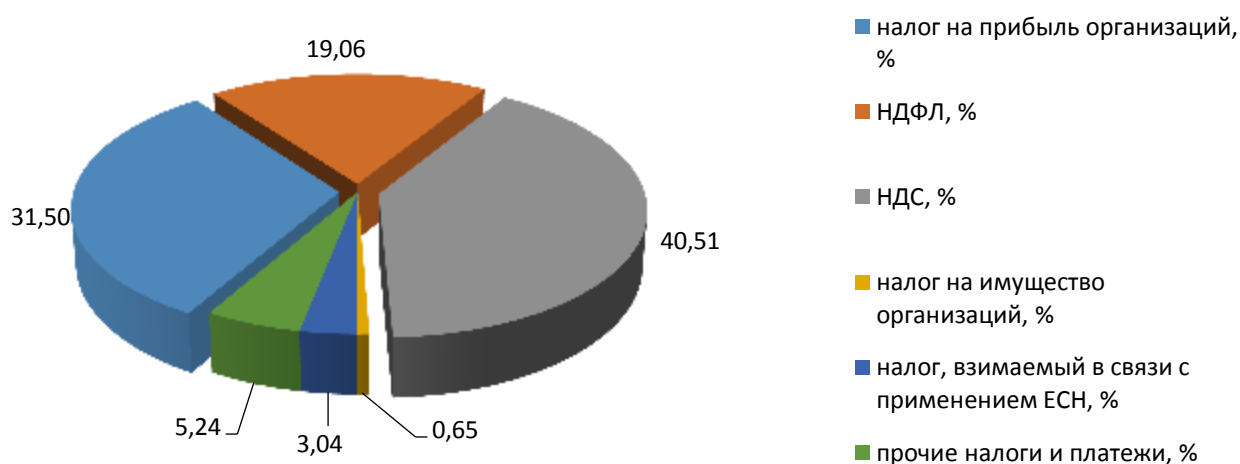


Рисунок 2 – Структура дополнительных платежей в разрезе налогов по результатам контрольной работы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2011 г. [1, 3]

На рисунке 10 можно наблюдать, что в 2011 году в результате контрольной работы налоговых органов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, 91% нарушений были выявлены в области исчисления и уплаты НДС, налога на прибыль организаций и НДФЛ, при этом, доля НДС составила 40,5%.

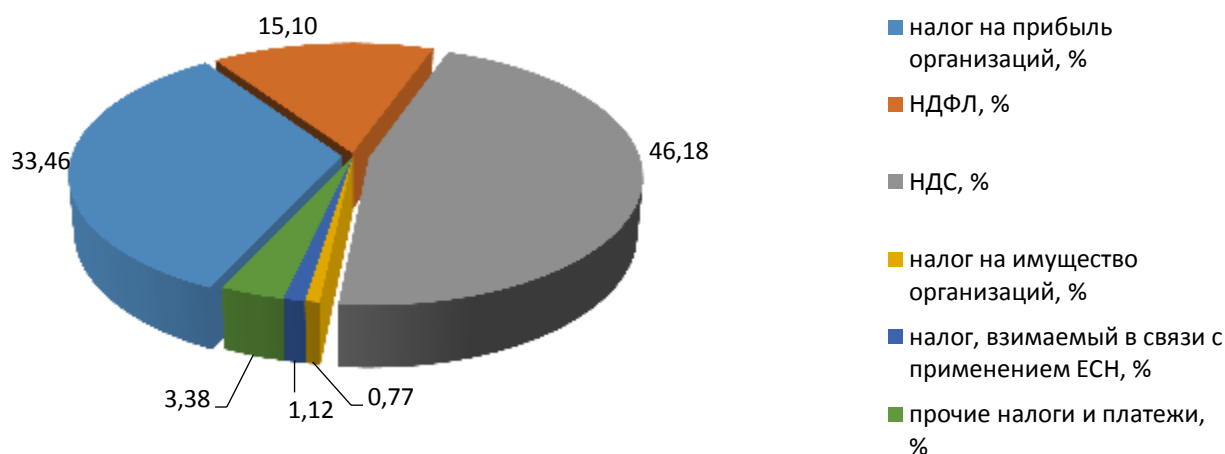


Рисунок 3 – Структура дополнительных платежей в разрезе налогов по результатам контрольной работы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2012 г. [1, 3]

На рисунке видно, что в 2012 году, по-прежнему, основная доля нарушений (95%) приходилась на три налога: НДС (46,2%), налог на прибыль организаций (33,5%) и НДФЛ (15,1%). После сравнения результатов 2011 и 2012 гг. можно сделать вывод: рост поступлений в 2012 году на 782 354 тыс. руб. (17%) вызван ростом дополнительных платежей по двум основным в данной структуре налогам – это НДС и налог на прибыль.

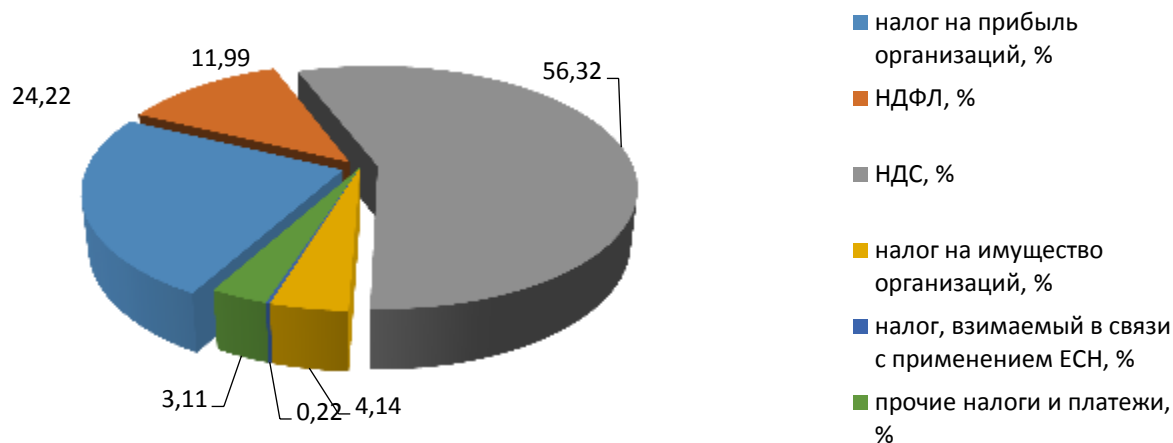


Рисунок 4 – Структура дополнительных платежей в разрезе налогов по результатам контрольной работы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2013 г. [1, 3]

В качестве итога рассмотрения структуры платежей по результатам контрольной работы налоговых органов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за три предшествующих года, можно отметить следующее:

- Не менее 90% рассматриваемых платежей приходятся на нарушения по исчислению и уплате трёх бюджетообразующих налогов, при

этом крупнейшая доля – по НДС, менее крупная – по налогу на прибыль и третья по величине доля – по НДФЛ

- В течение рассматриваемого периода наблюдается тенденция роста доли нарушений по исчислению и уплате НДС, к концу 2013 года эта доля составила – 56,3%
- Изменения рассматриваемых показателей вызваны, в основном, соответствующими их изменениями в денежном выражении, а вовсе не вследствие общего изменения их структуры

Далее рассмотрим показатели количества и сумм дополнительных платежей по результатам ВМП в целом по Российской Федерации.

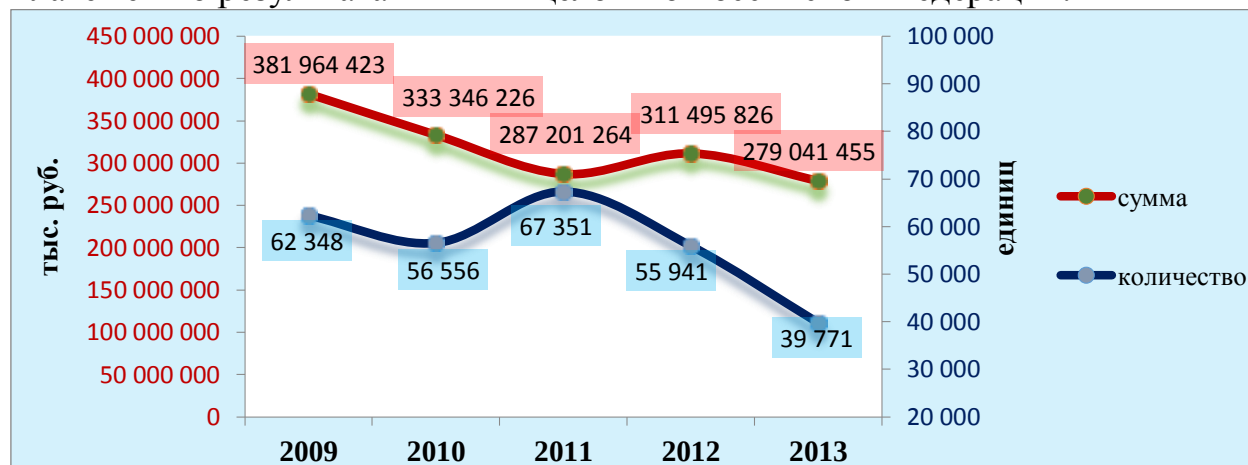


Рисунок 5 – Результаты ВМП в России в 2009– 2013 гг. [1, 3]

На следующем рисунке сравниваются суммы дополнительных платежей по выездным проверкам в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре и в Российской Федерации в целом.

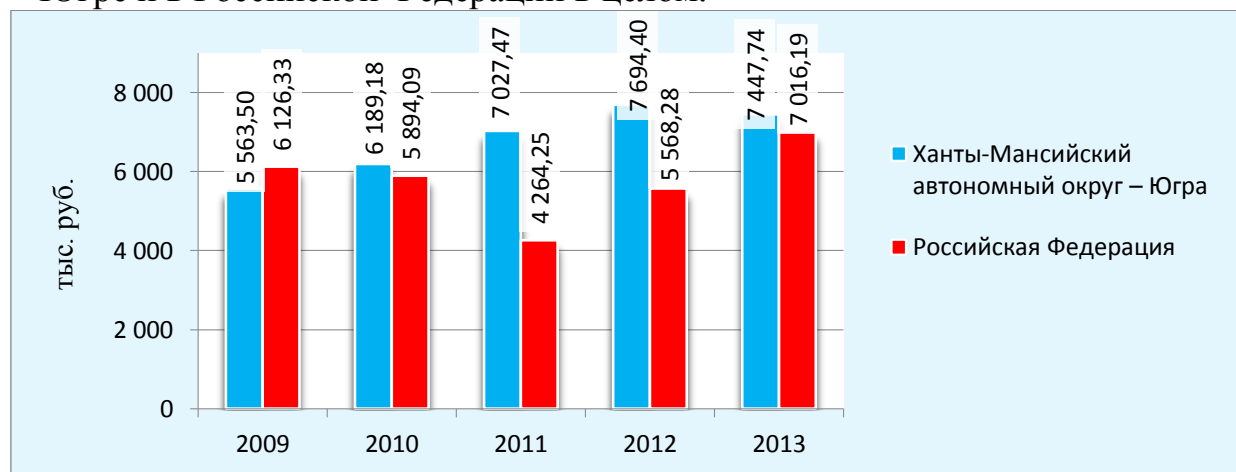


Рисунок 6 – Доначисления по ВМП в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре и в России в 2009– 2013 гг. [1, 3]

В целом по стране наблюдаются как снижение количества проверок, так и рост платежей одной ВМП, но только за 2 последних года, несмотря на то, что концепция планирования выездных налоговых проверок была принята в середине 2007 года. Так, в 2012 году количество выездных налоговых проверок снизилось на 17 %, в 2013 – на 28 %, а сумма,

доначисленная в результате 1 ВВП увеличилась в 2012 году на 30,6 %, в 2013 году – на 26 % и достигла максимального за последние 5 лет уровня - 7 016,2 тыс. руб

По Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре наблюдается стабильный рост дополнительных начислений по результатам выездных проверок в 2009-2012 гг. и незначительное снижение суммы по итогам 2013 года.

Кроме стандартного показателя, как дополнительные платежи по 1 проверке, Федеральной налоговой службой в целях реализации мероприятия «Организация и проведение налогового контроля налогоплательщиков с применением аналитических инструментов, выявление сокрытой налоговой базы и недостоверной информации при расчете налогов» в рамках доклада «О результатах и основных направлениях деятельности Федеральной налоговой службы» также была выбрана стратегия снижения процента охвата налогоплательщиков, в отношении которых будут проводиться проверки, концентрируя при этом свое внимание на налогоплательщиках, попавших в зону риска налоговых правонарушений [2]. На следующем рисунке отражены достигнутые результаты.

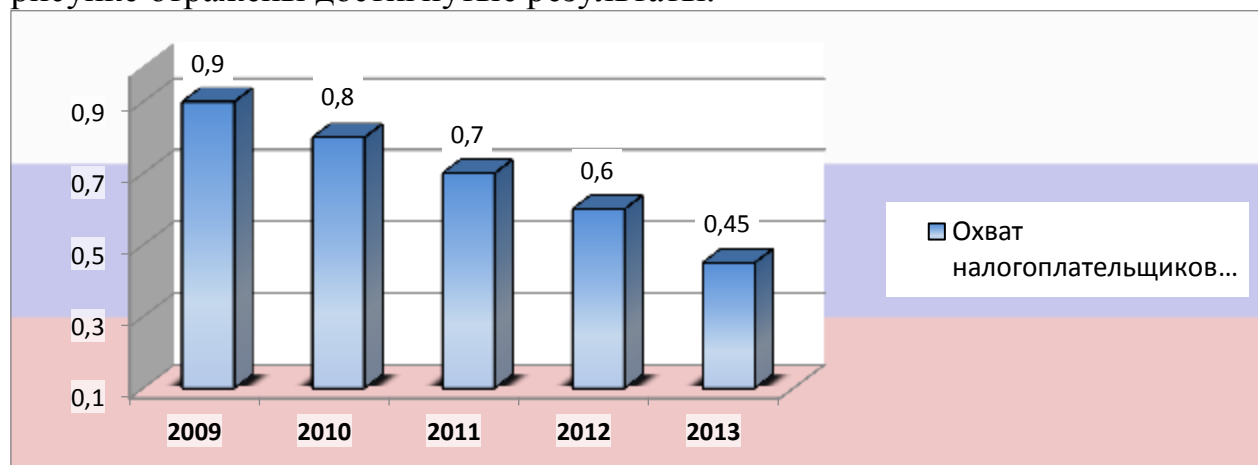


Рисунок 7 – Доля охвата налогоплательщиков 1 ВВП в России в 2009–2013 гг. [2]

Как видно из рисунка выше, в 2009 году выездным проверкам подверглись 0,9 % налогоплательщиков, далее, из года в год показатель снижался в среднем на 0,1 процентных пункта, в результате чего достиг в 2013 году значения в 0,45 %.

Подводя итог, можно сделать вывод, что Федеральной налоговой службой, в сфере налогового контроля, в последние годы, всё больше достигаются поставленные цели.

Но это далеко не все показатели оценки эффективности контрольной работы налоговых органов. В следующем пункте рассматриваются дополнительные показатели эффективности, а также некоторые факторы,

которые могли влиять на результаты эффективности контрольной работы налоговых органов.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 02.05.2014)
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 09.05.2014)
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.05.2014)

*Косаев К.Е.
ассистент
кафедра ЕНГД
Лениногорский филиал
КНИТУ-КАИ
Россия, г. Лениногорск*

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ОБРАЗОВАНИИ

Наиболее представительной группой нового поколения учебных систем являются интеллектуальные обучающие системы (ИОС). Создание ИОС стало результатом применения методов и средств искусственного интеллекта (ИИ) в области автоматизированного обучения.

Первые исследования в этом направлении и первые попытки создания интеллектуальных обучающих систем относятся к началу 70-х годов. Они были вызваны разочарованием ряда разработчиков обучающих систем в традиционной технологии программированного обучения.

В течение первых десяти лет (1970-1980 гг.) был разработан целый ряд экспериментальных и практических ИОС, которые продемонстрировали плодотворность нового направления и стимулировали дальнейшие исследования. В настоящее время можно говорить о новом научном направлении, выделившемся на стыке двух областей информатики: искусственного интеллекта и автоматизированного обучения.

Для поддержки процесса обучения человек-педагог использует специальные знания трех основных типов: знания о предмете обучения, знания о стратегии и методах обучения, знания об обучаемом. К этим специальным знаниям можно добавить обычные умения общаться — сказать, показать что-нибудь обучаемому, понять его ответ (слова, рисунок). В традиционных АОС фрагменты этих знаний, необходимые для реализации конкретной части курса обучения, были жестко встроены в текст его отдельных кадров. В ИОС необходимые знания явно выделены и представлены, как правило, с помощью различных методов и технологий.

Используя эти знания, ИОС способна выполнять различные функции педагога почти также разумно, как это делает человек.

Существует две основные тенденции в разработке компьютерных учебных курсов: использование языков программирования высокого уровня и применение универсальных инструментальных средств. Последнее делает процесс разработки более технологичным и позволяет легко вносить изменения.

Современные и перспективные информационные технологии обучения предъявляют высокие требования к качеству компьютерных обучающих программ. Каждая такая программа представляет собой сложную систему обеспечения интерактивного процесса изучения конкретной дисциплины либо некоторой ее темы в соответствии с предварительно спроектированным дидактическим материалом — сценарием обучения.

Принципиальными отличиями обучающих программ от компьютерных программ иного назначения является:

1) поддержка развитого диалога, максимально приближенного к естественной форме общения, обеспечивающего рекуррентный характер взаимодействия обучаемого с компьютером с выходом на более высокие уровни обученности через обратные связи в виде самоконтроля, контроля и оценки достигнутых уровней обученности;

2) наличие совершенных баз знаний и данных, позволяющих принимать, хранить, преобразовывать и генерировать в определенной последовательности разнообразную дидактическую информацию как при формировании, и при использовании обучающих программ;

3) наличие высокоэффективных программных модулей формирования не только знаний, но и умений, и навыков решения прикладных задач компьютерного курса.

Сложность обеспечения такого уровня качеств программ обучения процесс их создания является чрезвычайно трудоемким. Для достижения необходимых результатов в приемлемые сроки и с допустимыми затратами целесообразно руководствоваться тремя принципами проектирования диалоговых обучающих программ (ДОП):

1) декомпозиция программ обучения, ориентирующая на расчленение сложной программы на относительно простые взаимосвязанные программные модули;

2) унификация композиционных модулей, обеспечивающий типовые процедуры их описания, проектирования и применения;

3) параметрическая настраиваемость унифицированных модулей, обеспечивающая простоту технической реализации и применения многообразия таких модулей.

Согласно принципу декомпозиции обучающих программ следует разработать оптимальную структуру таких программ. Оптимальной целесообразно считать обучающую программу минимальной сложности и

длительности программирования при эргономически допустимой длительности исполнения запросов обучаемого.

Принципы унификации и параметризации композиционных модулей предписывают представление каждого из них в виде двух взаимосвязанных частей - инвариантной и предметно-ориентированной. Инвариантная часть исполняет целевое назначение модуля, а предметно-ориентированная часть отражает особенности исполнения модуля для каждой конкретной дисциплины.

Использованные источники:

1. Исследование и разработка моделей и методов организации адаптивного обучения в АОС: Отчет о ЯМР (заключ.) НПО «Волга»; Руководитель работы И.Х.Галеев; N ГР01880015928. Казань, 1988. - 90с.
2. Галеев И.Х. Организация адаптивного обучения навыкам алгоритмической природы II Программные продукты и системы. - 1989 - N 3. - С.50-57.
3. Галеев И.Х., Иванов ВУ., Ахмадуллин М.С. Адекватность модели обучения в ЭОС // Искусственный интеллект. Теория и приложения. Межвуз. сб. научн. тр. Вып 2. - Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1995. – С.13-17.
4. Галеев И.Х. Надежность модели обучения в ЭОС 7/ Компьютерные технологии в учебном процессе. Тезисы докладов Всероссийской конференции. Казань, 19-21 сентября 1995. - Казань: Изд-во Казанский фонд "Математика", 1995. - С.25-26.
5. Галеев И.Х. Новый подход к разработке ЭОС // Новые информационные технологии в университетском образовании. Тезисы докладов Международной научно-методической конференции. Новосибирск: НИИ МЯОО, 1996.- С.180-181.
6. Галеев И.Х. Модели и методы построения автоматизированных обучающих систем (обзор) // Информатика. Научно-технический сборник. Серия Кадровое обеспечение. Выпуск 1. - М.: ВМЯУЦ ВТИ, 1990. -С.64-72.
7. Галеев И.Х., Сафина Г.М., Сафин К.А., Стракович Н.В. Архитектура инструментальных средств проектирования ЭОС // Разработка и применение программных средств ПЭВМ в учебном процессе. Материалы VI Всесоюзного семинара. - М.: ИПИАН, 1991. - С.125-126.

Косарева О.Е.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»

Российская Федерация, г. Орёл

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ВУЗА В ЗЕРКАЛЕ ТОРОНТСКОЙ ШКОЛЫ

Аннотация: Говорят, если вы открыли свою фирму, а у вас еще нет собственного сайта, то отзывы о вас уже можно найти в интернете. Ваш имидж идет впереди вас. Имидж присутствовал всегда, но в наше время его

значение резко возрастает. А предпосылки его появления уже можно увидеть в работах представителей Торонтской школы.

Ключевые слова: имидж, Торонтская школа, Гарольд Иннис, Маршалл Мак-Люэн, Эрик Хевлок, Тед Карпентер.

Имидж присутствовал всегда, но в наше время его значение резко возрастает. Это можно объяснить тем, что имидж является естественным продуктом обработки больших массивов информации. Поскольку люди не в состоянии хранить весь этот объем, то начинают пользоваться ярлычками, отсылающими на стоящие за ними ситуации. Удачно выбранные ярлычки закрепляются.

Предпосылки появления имиджа в современном обществе можно увидеть в работах представителей Торонтской школы. В начале XX века система образования, книги и медиа стремились создать относительно целостную, логичную картину мира. Торонтская школа, будучи по существу культурологической, перебрала мостик к концепциям информационного общества.

Информационное общество – это общество, в котором информация – самый ценный ресурс, ведущее средство производства, а также главный продукт. Таким образом, ее главенство в социальном и экономическом плане неоспоримо. Рассматривая общественное развитие как «смену стадий», сторонники теории информационного общества связывают его становление с доминированием «четвертого», информационного сектора экономики, следующего за сельским хозяйством, промышленностью и экономикой услуг. Корни этого подхода можно увидеть во взглядах Торонтской школы, ярчайшими представителя которой были Гарольд Иннис и Маршалл Мак-Люэн. [1]

Это была первая научная исследовательско-образовательная структура, ориентированная именно на изучение медиакommunikации, созданная при Торонтском университете после Второй мировой войны по инициативе и под руководством географа и политэкономиста Г. Инниса.

Иннис стал одним из первых ученых, кто систематически исследовал связи между медиа и разными видами социальной структуры, существовавшими на определенных этапах исторического развития. Он первым выдвинул идею о том, что технологии коммуникации являются важнейшей причиной эволюции человеческого общества. В своих работах он доказывал, что первые империи Египта, Греции и Рима базировались на контролируемом элитой письменном слове. Он противопоставил этим империям более ранние общественные устройства, основанные на устном слове. Согласно Иннису, до того, как элита открыла письменное слово, преобладающей формой общественного дискурса был диалог, и политическая власть была более размытой. Постепенно письменное слово превратилось в основной способ общения элиты с народом, и его власть значительно возросла с изобретением новых письменных материалов (т.е.

бумаги). Благодаря бумаге и перу располагавшиеся в центре элиты могли управлять огромными регионами и создавать империи.

Иннис утверждал, что империи, опиравшиеся на письменное слово, расширялись, пока позволяла коммуникационная технология. Таким образом, размеры империи определялись не столько мастерством генералов, сколько возможностями медиа, использовавшимися для доставки указов из столиц. Аналогичным образом структуры последующих общественных устройств зависели от существовавших в то время коммуникационных технологий. Например, благодаря телефону и телеграфу стал возможным эффективный контроль над более обширными географическими районами. Следовательно, за счет прогресса технологии медиа централизованные элиты постепенно приобретали все большую власть над пространством и временем.

Так на основе новых технологий и средств коммуникации возникают некие «монополии знания», которые обуславливают распределение политической власти в обществе, а также и распределение богатства. Технологии коммуникации, знания – это капитал и власть.

Мировую славу Торонтской школе принес ученик Инниса Маршалл Мак-Люэн – характеризуемый как философ, культуролог, социолог, теоретик коммуникационных технологий. В исторически развивающейся системе культуры Мак-Люэн выделял устную, письменную и аудиовизуальную. В серии книг он утверждал, что человечество преодолевает линейное, базирующееся на грамотности мышление и восходит к нелинейной электронной мысли. Он провозгласил, что «средство информации есть сообщение».

Мак-Люэн первый обратил внимание на роль средств коммуникации в формировании сознания, независимо от содержания передаваемых при этом сообщений. В основе этого утверждения Мак-Люэна лежит его представление о степени психологической вовлеченности человека в процесс восприятия сообщений различных электронных медиа. Он выделил «горячие» (hot) и «холодные» (cool) каналы коммуникации.

Горячие средства, это те, которые дают «разжёванную», «готовую к употреблению» информацию. К «горячим» средствам он относит фотографию, радио, кино, при восприятии которых нет простора для заполнения или довершения этого восприятия. Это коммуникация, сразу дающая много информации, она не дает нам опомниться, и восприятие оказывается крайне пассивным.

Горячие средства характеризуются низкой степенью участия аудитории, а холодные — высокой степенью ее участия, или достраивания ею недостающего.

Холодные средства дают более скудную информацию, и мы вынуждены активировать другие виды работы психики и сознания самостоятельно. К тому же мы можем отстраниться от содержания

сообщения, мысленно занять другую точку зрения, быть более критичными в восприятии содержания сообщения. К «холодным» он отнес прессу, телефон и телевидение, а также речь.

Воплощением становящейся глобальной электронной реальности Мак-Люэн считал телевидение. Ее суть в том, что современный человек открывает для себя окружающий мир по законам случая, в процессе проб и ошибок. Совокупность его знаний формируется случайно: он черпает их из жизни, газет, телевидения, Интернета, т.е. по мере надобности, и лишь накопив определенный объем информации, он начинает обнаруживать скрытые в ней структуры, он идет от случайного к случайному.

Маклюэновские рассуждения о революционной роли электронных средств коммуникации, оказались во многом созвучны мировосприятию теперь уже не телевизионного, а интернетовского поколения.

Эрик Хевлок также считается членом Торонтской школы коммуникации. Ключевой идеей, которую он продвигал, стало понимание того, что основные достижения западной мысли сформировались как результат перехода греческого общества от устной к письменной форме общения людей. [5] Хевлок подчеркивает, что греки изобрели не алфавит, греки создали грамотность.

Проблема запоминания, наиболее остро стоявшая перед устными обществами, решалась с помощью ритма, ритуалов, драматургии и подобного. Всё это требовало, по мнению Хевлока, большого социального пространства. Другими совами, это более затратные механизмы, чем письмо. Но письмо также трансформировало само мышление, сделало его более четким.

Хевлок отмечает существенные последствия, к которым ведет письмо: «Власть порождается механизмами письменной коммуникации. Это создает возможность не просто рассуждать о том, что происходит, но контролировать и изменять это. Этой возможности нет в устной культуре».

Это наблюдение предельно ясно разъясняет тот сдвиг, который происходит в человеческом обществе с появлением письменности, поскольку фиксирует не только изменения в нашем мышлении, но и новые возможности по управлению.

Членом Торонтской школы коммуникации также называют и Теда Карпентера, антрополога и специалиста по визуальной коммуникации. Его называют пионером исследований в области визуальной антропологии. Он заложил основы медиаисследований вместе с Мак-Люэном.

В статье Карпентера «Новые языки» можно прочесть, что все языки признаются массмедиа. Но новые медиа — кино, радио, ТВ — являются новыми языками, грамматика которых еще не известна.

Карпентер подчеркивает, что идея может принадлежать какому-то одному варианту медиа. Каждый из них отбирает свои собственные идеи. С его точки зрения, каждый тип медиа открывает свой тип реальности, своей

правды. Он видит скрытые от других измерения реальности. Еще одно интересное наблюдение: появление нового вида медиа освобождает старые медиа для креатива. Они перестают ориентироваться на власть и прибыль. [2]

Работая одновременно на телевидении, радио и в печати, он попытался повторить тот же материал для разных медиа. Но это не срабатывало. Его вывод из этого был таков: «Ни один вариант медиа не является полностью нейтральным. Некоторые идеи легко переходят в те или иные медиа, другие — не очень. Если бы все медиа были одинаковыми, нам был бы нужен только один вариант».

В результате, Торонтская школа ввела в обиход следующее:

- обнаружила причинно-следственные связи между цивилизацией и коммуникацией;
- сформулировала причина этих переходов: каждый тип медиа имеет свое восприятие действительности;
- разнородный профессионально характер торонтской группы породил междисциплинарный подход к коммуникации,
- печать породила все характеристики современного западного общества (индивидуализм, частный взгляд на жизнь, национализм и др.),
- торонтская группа стремилась к более объективному изучению социальных объектов.[3]

Выделяют и другие последствия влияния школы. Например, главной ее чертой признается то, что технологии медиа являются более важными, чем передаваемое ими содержание.[4]

Таким образом, имидж во многом зависит от того, какие ценности пропагандируются в обществе в определенный период времени. Каждый вариант **медиа** обладает собственным взглядом на реальность. Понимание **медиа** по Маклюэну и есть сообщение. По Карпентеру, оно и есть таковым именно потому, что видит свое, избирая из реальности то, чего не видят другие **медиа**.

Использованные источники:

1. Бакулев Г. П. Массовая коммуникация: Западные теории и концепции. М.: Аспект Пресс, 2005.— 176 с.
2. Георгий Почепцов. Классические медиатеории: Хевлок, Карпентер и Торонтская школа коммуникации в целом. <http://psyfactor.org/lib/media6.htm>
3. Маклюэн М. Понимание **медиа**: внешние расширения человека. — М. — Жуковский, 2008, с. 94
4. Katz E. The Toronto school and communication research // The Toronto school of communication theory. Interpretations, extensions, applications. Ed. by R. Watson, M. Blondheim, R. P. M. Watson. — Jerusalem, 2007
5. Havelock E.A. The Muse Learns to Write. Reflections on orality and literacy from antiquity to the present. — New Haven, 1986; Havelock E.A. Preface to Plato. — Cambridge — London, 1963

Косинова А.И.
студент, 3 курса
Экономика организаций и предприятий
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
КузГТУ

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО БЕЗОПАСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Некоторые политологи утверждают, что современные демократические государства вступают в новую стадию. Государство и общественность призваны предотвратить возможные катастрофы мирового уровня. Таким образом, причина изменения их первостепенных задач и функций состоит в решении глобальных проблем, возникающих и стихийно, и по вине человека. Все мы должны принять эти проблемы во внимание. Некоторые из них обостряются, появляются новые. Так как самостоятельно все они не исчезнут, а будут только снова и снова о себе заявлять, следующая ступень развития государства как шаг к безопасному будущему – актуальный вопрос наших дней.

Мы развиваемся, достигаем прогресса в области науки, являем миру новые изобретения. С каждым днем наша жизнь на земле становится комфортнее. Человек разгадал почти все загадки природы, подчинил ее и стал использовать в своих целях, часто не задумываясь о долгосрочных последствиях. В развитии цивилизации достигнуты небывалые высоты, но мы можем погибнуть, если продолжим так по-варварски относиться к ресурсам родной планеты. Дело в том, что антропогенное воздействие на природу зачастую нарушает её структуру и функционирование. Углекислый газ, который выбрасывают в атмосферу промышленные предприятия - одна из основных причин глобального потепления. Он же может вызвать многочисленные цунами, ураганы, засухи и наводнения. Странами-лидерами в выбросе углекислого газа в атмосферу являются США (6045,8 млн. т.), Китай (5007,1 млн. т.) и Россия (1524,1 млн. т.). [1] В десятку также входят Индия, Япония, Германия, Канада, Великобритания, Южная Корея и Италия. Передовыми странами подписан договор о снижении выбросов углекислого газа в атмосферу. Но так как эффективно бороться с выбросами без экономических последствий невозможно, пока что в основном все сводится к выражению намерений, встречам, протоколам и не более. Около 60 лет в бытовых и промышленных целях использовались вещества, выброс в атмосферу которых способствует истощению озонового слоя вокруг планеты, защищающего нас от ультрафиолетовой радиации. Каждый год количество газов с такими веществами в земной атмосфере увеличивается на 8-9%. Большинство стран обязались сократить их производство и продажу и найти альтернативный вариант. Если бы в 2006 выброс этих веществ

прекратился, то мировой уровень озона к 2035 году восстановился бы до уровня 1980 года.[2]

Накопленных средств массового уничтожения достаточно для многократного истребления всего живого на земле. Несмотря на это, гонка вооружений в мире все еще продолжается. В 2012 году мировые боеприпасы выглядели следующим образом: Россия – 4650 ядерных боеголовок развернуто, 7350 – в резерве или ожидают уничтожения, США – 2150 развернуто, 6350 – в резерве или ожидают уничтожения, Франция – 300, Китай – 240, Великобритания – 225, Израиль – 80-200, Пакистан – 90-110, Индия – 80-100, КНДР – около 10. [3] Создание ядерного, бактериологического оружия в сочетании с ракетной техникой призвано исключить новые войны на земле, но правильно ли допускать существование реальной возможности уничтожения всех континентов? Политика разоружения пытается решить эту проблему нашего времени, но до тех пор, пока крупные державы не выполняют своих обязательств по соглашениям, все конвенции, не имея исполнительных гарантий, остаются лишь красивыми проектами на бумаге. Между странами должно быть достигнуто взаимопонимание и доверие.

Еще одной проблемой мирового масштаба является возможность перенаселения развивающихся стран и сокращение численности в развитых. По прогнозам численность населения мира в среднем на 2020 год будет составлять в более развитых стран – 1244 млн человек, менее развитых – 6333 млн человек. Предполагается, что численность населения более 50 стран, включая, например, Германию, Италию, Японию в 2050 году будет ниже, чем в 2005.[4] Высокие показатели демографического роста развивающихся стран сохранятся и в будущем, несмотря на снижение с 1,9% в 1975-2004 гг. до 1,3% в 2004-2015 гг. Особенно динамичное увеличение численности населения характерно для 50 наименее развитых стран мира. Практически втрое увеличится, например, общая численность населения Афганистана, Буркина-Фасо, Бурунди, Гвинеи-Бисау, Конго, Мали, Нигера и ряда других стран.[5] Демографический взрыв с одной стороны, кризис с другой уже на протяжении долгого времени является объектом пристального наблюдения ученых всего мира. Потенциальная опасность демографической ситуации современности – это не столько увеличение населения земли в несколько раз, сколько появление новых миллионов голодающих, безработных и обездоленных. Большая часть роста мирового населения приходится на страны с отсталой экономикой, неразвитой социальной сферой. Они не в состоянии обратить этот рост во благо своего развития. Такое положение чревато глубокими экономическими, социальными и политическими потрясениями и внутри отдельных стран, и на международной арене. Для решения проблемы народонаселения разрабатываются социально-экономические преобразования, включающие в

себя поддержку семьи и ее стабильности, вопросы урбанизации и миграции. Некоторые страны стали регулировать рост населения.

Экономические кризисы, деградация экономики, связанные с ними политические процессы в виде восстаний, волнений и революций оставляют государство и общество глухими к другим очевидным проблемам человечества. К сожалению, на данный момент причины мирового экономического кризиса не устранены. В одной стране это высокие долговые государственные или корпоративные обязательства, в другой – неверно избранный экономический курс и финансовая политика, в третьей – неконкурентоспособная экономика и т.д. По статистике 2012 года государственный долг 15 стран в процентах был больше, чем их ВВП. 47 стран имели задолженность, которая составляла более половины ВВП. Последствиями таких проблем являются социальная напряженность и конфликтность в странах в период кризиса и после него. Будущее мировой экономики зависит, прежде всего, от мер и действий руководства ведущих стран и реального понимания положения, адекватного реагирования на вызовы времени. Государство должно обладать доверием и поддержкой населения, достойно выполняя свои функции.

В результате нерационального использования природных ресурсов происходит масштабное загрязнение всех компонентов природной среды и разрушение экосистем. В добавок ко всему растущее количество вовлеченных в производство ресурсов привело к сырьевому кризису. Из ежегодно извлекаемых из недр планеты 100 млрд. тонн различных видов сырья только 5% из них реально используются, а всё остальное идёт в отвалы, покрывает территории, сравнимые по площади со всеми государствами, посёлками, деревнями и т.д. [6 Мы должны определить баланс, который позволил бы возобновлять природный капитал по мере своего истощения или заменять его искусственно созданным. Нужны новые технологии.

Из-за получения энергии, которую предоставляет нам нефть и газ, добываемые со дна морей и океанов, развития морского хозяйства, промышленности и туризма, мы загрязняем мировой океан. Во многих местах практически уничтожен природный ландшафт, изуродована береговая линия, истреблена флора и фауна, атмосфера находится в плохом состоянии. Нефтяное загрязнение Мирового океана оценивается от 3 до 15 миллионов тонн в год. Особо опасным стало Средиземное море, через которое проходит грузопоток в 250 миллионов тонн нефти, хотя площадь всего бассейна – только 1 % Мирового океана. Внедряются самые эффективные методики очистки от загрязнений, но даже они не в состоянии решить проблему. Все заинтересованные страны должны сообща предотвращать загрязнение. Охрана морей и океанов должна проводиться не только физически (различные исследования по очищению воды и внедрение

новых способов очистки), но и должна основываться на правовых документах, определяющих обязанности людей охранять морскую среду.

Необходимо найти способы выхода из сырьевого и экономического кризисов, преодолеть отставание в социально-экономическом развитии развивающихся стран. Ни одно государство, каким бы могущественным оно не было, ни группа государств, не в состоянии самостоятельно справиться с этими проблемами. Только осознание всеобщей взаимозависимости и выдвижение на первый план общечеловеческих задач позволит народам обрести уверенность в завтрашнем дне.

Использованные источники:

1. Мир в мире: рейтинг стран по уровню воинственности/ Vision of Humanity - 2008.
2. The United Nations Today. United Nations. New York. 2008.
3. Бюллетень ученых-ядерщиков за 2012 год, США
4. Источник: World Population Prospects. The 2004 Revision. V. I: Comprehensive Tables. N.Y., 2005. P. 20-25.
5. Источники: Development Human Report 2006. N.Y., 2006. P. 298-300; Monthly Bulletin of Statistics. N.Y., December 2006. P. 1-5.
6. Экология /Авт.-сост. А. Е. Чижевский. - М.: АСТ: Астрель, 2008.

*Костин К.И.
магистрант
кафедра ГиМУ
Уральский институт - филиал
РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

СУЩНОСТЬ ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ: ПОНЯТИЕ И СУБЪЕКТЫ

Непосредственно процесс проведения выборов обозначается как «избирательная кампания». Термин «избирательная кампания» имеет достаточно широкое применение в политологии и социологии. Само слово «избирательная» заимствован из английского языка (elect) и означает выбирать, избирать. Слово кампания происходит от франц. campagne – поход. В широком смысле слова избирательная кампания представляет собой деятельность по подготовке и проведению выборов.

В.В. Игнатенко и А.Е. Штурнева определяют избирательную кампанию как период со дня официального опубликования решения уполномоченного на то лица, органа государственной власти, органа местного самоуправления о назначении выборов до дня официального опубликования результатов выборов [1]. Данное понятие является достаточно узким, поскольку выделяет лишь временные рамки выборов.

К.С. Жуков и А.Д. Карнышев определили, что избирательная кампания – это политическая деятельность граждан, проводимая в установленные

законом сроки и нацеленная на выборы установленных в обществе лиц и структур, обладающих властными полномочиями [2]. Данное определение подчеркивает важность лишь сроков, но не соблюдение иных законодательных норм и процедур. При том, что весь процесс управления избирательными кампаниями определяется нормами права. Кроме того, эффективная практика реализации законодательства зависит от эффективности работы муниципальных органов власти.

В ряде открытых источников под избирательной кампанией понимают «совокупность агитационных мероприятий, осуществляемых кандидатами на выборные должности и их партиями в избирательной борьбе, после утверждения таковых, с целью обеспечить себе максимальную поддержку избирателей на предстоящих выборах» [3]. Данный подход является только маркетинговым, роль и значение исполнительных органов власти в нем минимизируется, поэтому мы должны опереться на иное толкование данного термина.

На наш взгляд, избирательная кампания представляет собой совокупность мероприятий, в рамках норм избирательного процесса, проводимых всеми его участниками начиная со дня официального опубликования решения уполномоченного на то лица, органа государственной власти, органа местного самоуправления о назначении выборов до дня официального опубликования результатов выборов. Исходя из данного понимания сущности избирательного права, наиболее полным представляется следующее определение: Избирательная кампания кандидата, избирательного объединения — деятельность, направленная на достижение определенного результата на выборах и осуществляемая в период со дня выдвижения кандидата (списка кандидатов) до дня представления ими либо уполномоченными ими лицами итогового финансового отчета о расходах на избирательную кампанию [4].

Данное определение носит интегративный характер, оно подчеркивает сложность такого многогранного процесса как избирательная кампания, а также оставляет поле для исследования роли различных субъектов избирательной кампании.

Таким образом, избирательная кампания включает в себя весь практически весь избирательный процесс, всю деятельность по подготовке и проведению выборов, осуществляемую в период со дня официального опубликования (публикации) решения уполномоченного на то должностного лица или органа о назначении выборов до дня представления избирательной комиссией, организующей выборы, отчета о расходовании средств соответствующего бюджета, выделенных на подготовку и проведение выборов. В ход избирательной кампании в целом вплетаются избирательные кампании кандидатов, избирательных объединений.

Исходя из представленного нами определения, мы можем заключить, что избирательная кампания также имеет своих субъектов и определенные

этапы.

Часть авторов пытается объединить субъектов избирательного процесса и избирательной кампании, другие стараются выделить нечто отличное.

Так Д.Ю. Дубенков [5] выделил группы участников избирательных кампаний, на муниципальном уровне:

Первая группа – это избиратели. Их участие в избирательной кампании обусловлено задачей делегировать в исполнительную власть своего представителя. Того лица, которое сможет отстаивать их социально-экономические и политические интересы.

Вторая группа – это кандидаты, которые стремятся к получению власти, либо решению задач определенной социальной группы, от имени и в интересах которой выступает.

Третья группа – это различные финансовые структуры: банки, различные производственные и торговые объединения и предприятия. Эти группы стремятся к получению во властных структурах «своего» кандидата.

Четвертая группа – это федеральный центр, основной мотивацией участия в любых региональных выборах которого является продвижение своих креатур во власть, или блокирование подобных инициатив со стороны своих политических соперников.

Пятая группа – это политические партии. В первую очередь, обладающие парламентским статусом, как наиболее авторитетные в обществе. Имея определенный авторитет политическим партиям легче от своего имени продвигать кандидатов во власть.

Шестая группа – это средства массовой информации. СМИ отстаивают интересы своих собственников, а также получают материальную прибыль от размещения информации в своем поле либо/и от передачи этой информации своим потребителям.

Седьмая группа – местная администрация. Целью администрации является получение политических союзников в результате победы «нужного» кандидата.

Восьмая группа – окружная политическая элита во главе с губернатором. Региональные органы власти, также как и федеральные, стремятся к построению своей горизонтали власти из доверенных кандидатов на всех уровнях.

Девятая группа – юридические или физические лица, специализирующиеся на организации и проведении избирательных кампаний.

Как видно, выделение данных групп основано на стремлении каждой из групп к защите своих интересов в ходе избирательной кампании.

Князев С.Д. [6]склоняется, что основными действующими лицами избирательных кампаний являются:

- кандидаты в законодательные или исполнительные органы власти;

- члены команды кандидатов (которые отвечают за организацию встреч с избирателями, СМИ, организацию агитации и имиджа, сбор средств и т.п.);

- а также различные государственные структуры.

Мы в целом согласны с выделением действующих лиц избирательных кампаний предложенных Князевым С.Д., но считаем в этот перечень необходимо включить население. Так как именно посредством голосования граждан реализуется непосредственная цель избирательной кампании – проведение выборов.

Исходя из данной классификации, по отношению к кандидату и его команде государственные структуры являются субъектами управления. Именно государственные структуры (органы власти, суды, избирательные комиссии) отвечают непосредственно за создание организационно-правовой инфраструктуры избирательной кампании.

Использованные источники:

1. Дубенков Д.Ю. Особенности избирательной кампании по выборам главы субъекта РФ (на примере Красноярского края и Иркутской области): Дис. канд.полит.наук: 32.00.02/Д.Ю. Дубенков. – Иркутск, 2004. - С. 23
2. Жуков К.С. Карнышев А.Д. Азбука избирательной кампании / К.С. Жуков, А.Д. Карнышев.-М.: ИМ пресс, 2001. - С. 62
3. Избирательное право Российской Федерации: учебник для магистров/под. ред. И.В. Захарова, А.Н. Кокотова. – 3-е изд. Перераб. И доп.-М. : Юрайт, 2014. – С. 23
4. Дубенков Д.Ю. Особенности избирательной кампании по выборам главы субъекта РФ (на примере Красноярского края и Иркутской области): Дис. канд.полит.наук: 32.00.02/Д.Ю. Дубенков. – Иркутск, 2004. - С. 27-28
5. Князев С.Д. Российское избирательное право / С.Д. Князев. - Владивосток: Дальневосточный гос. ун-т., 2010. С. 75-76
6. Предвыборная кампания // Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%F0%E5%E4%E2%FB%E1%EE%F0%ED%E0%FF_%EA%E0%EC%EF%E0%ED%E8%FF.html

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУТА ПАТРОНАТНОГО ВОСПИТАНИЯ

До настоящего времени практически нет работ, в которых были бы исследованы правовые проблемы патронатной семьи, данной проблеме небольшое внимание уделяется лишь в учебниках и учебных пособиях по семейному праву России.

Актуальность статьи обусловлена наличием в Российской Федерации большого количества детей, оставшихся без родительского попечения. В Семейном кодексе Российской Федерации [6]¹ предусматривается несколько форм устройства детей в семью: усыновление, опека и попечительство, приемная семья, а также патронатная семья.

Патронатное воспитание является относительно новой формой семейного устройства детей, при которой права и обязанности по защите прав ребенка разграничены между таким патронатным воспитателем и органом опеки и попечительства (или его уполномоченным учреждением) [8].

Патронатная семья как форма устройства детей, оставшихся без попечения родителей, характеризуется следующими признаками:

- временный характер устройства детей, отличающий патронатную семью от опеки (попечительства) и приемной семьи;
- профессиональная подготовка патронатных воспитателей;
- разграничение прав и обязанностей участников договора о передаче ребенка в патронатную семью;
- солидарная ответственность участников договора о передаче ребенка в патронатную семью;
- наличие третьей стороны (сопровождающей организации) в договорных отношениях.

С принятием Федерального Закона Российской Федерации от 22.08.2004 № 122 – ФЗ [2] осуществление практических мер в области защиты прав детей передано на усмотрение субъектов Российской Федерации [6]. Патронатное воспитание регулируется законами субъектов Российской Федерации, в настоящее время законы приняты в 42 субъектах Российской Федерации. Однако, данная форма устройства детей очень слабо развита в регионах.

Приведем примеры, Советом народных депутатов Кемеровской области принят закон от 26 марта 2008 г. № 2786 № 13-03 «О патронатном и гостевом воспитании детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей». Указанный закон так и не вступил в силу. Также был принят

Закон Ульяновской области от 04.02.2009 № 07-ЗО "О патронатной семье в Ульяновской области"[3].

В соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации, Законами Тюменской области от 07.05.1998 N 24 "О защите прав ребенка" [4], от 1 ноября 2013 N 85 "О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" (не вступил в силу), в целях развития семейных форм устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей постановлением Правительства Тюменской области № 123-п от 25 июля 2005 г. принят закон «О патронатном воспитании в Тюменской области» [5]. Ежегодно в постановление «О патронатном воспитании в Тюменской области» вносятся изменения по увеличению размера выплат на содержание детей, переданных на воспитание. Постановление регулирует систему и срок передачи ребенка в семью. Сторонами в договоре являются орган опеки и патронатный воспитатель. Как правило, по окончании срока действия договора ребята остаются в этой же семье в порядке переустройства (усыновление, попечительство, приемная семья). Однако, в настоящее время фактически закон не применяется, так как отсутствует практика применения детей в патронатную семью. Это связано с введением в 2008 году института предварительной опеки.

Кроме указанных примеров, есть еще ряд других, которые также свидетельствуют о том, что фактически данная форма устройства детей не реализуется. В связи с этим, необходимо на законодательном уровне (федеральном) урегулировать вопросы патронатного воспитания.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в Семейном кодексе РФ предусмотрена лишь возможность передачи детей в патронатную семью, однако, остаются открытыми вопросы организации патронатного воспитания, обязанностей и условий отбора патронатных воспитателей, а также их оплаты.

Федеральным законодательством предоставляется возможность решать данную проблему на местах, однако, отсутствие регламентированного механизма работы, различие в финансовом обеспечении в регионах ставит существование патронатного воспитания под вопрос [6].

В 2011 году депутатами фракции ЛДПР были внесены в Государственную Думу РФ предложения поправок в Семейный Кодекс РФ. Авторы законопроекта предлагают внести изменения в данный документ, дополнив его статьями:

155⁴ «Организация воспитания детей в патронатной семье», в данной статье дается определение понятия «воспитание детей в патронатной семье» как формы временного устройства ребенка, оставшегося без попечения родителей в патронатную семью, в соответствии с договором о патронатной семье (патронате, патронатном воспитании) между родителями (законными

представителями ребенка), органами опеки и попечительства и патронатными воспитателями;

155 ⁵ «Дети, передаваемые на патронатное воспитание»;

155 ⁶ «Патронатные воспитатели детей», в соответствии с которой патронатным воспитателем может быть «только совершеннолетнее лицо, прошедшее профессиональный отбор и профессиональную подготовку», а также устанавливаются ограничения, при которых граждане не могут стать патронатными воспитателями;

155 ⁷ «Оплата труда патронатного воспитателя детей», где определен порядок и условия ежемесячных денежных средств, выплачиваемых патронатным воспитателям на содержание детей [7].

На настоящий момент данные поправки в законодательство не были рассмотрены.

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ: по сост. на 5 мая 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации.-1996.- № 1.- Ст. 16.
2. Федеральный закон от 22 августа 2004 г. N 122-ФЗ "О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" и "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2004. - № 35. – Ст.3607.
3. Закон Ульяновской области от 04.02.2009 № 07-ЗО "О патронатной семье в Ульяновской области» // Ульяновская правда. N 10. 2009.
4. Закон Тюменской области от 07.05.1998 N 24 "О защите прав ребенка" // Вестник Тюменской областной Думы. N 5. 1998.
5. Закон № 123-п от 25 июля 2005 г. «О патронатном воспитании в Тюменской области» // Сборник постановлений, распоряжений Губернатора Тюменской области, Правительства Тюменской области. июль 2005 г.
6. Карлыханов А. А. Актуальные проблемы патронатного воспитания / А. А. Карлыханов, Л. В. Чуприна // Юридические науки: проблемы и перспективы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, март 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 102-107.
7. Помочь патронатным семьям! – [Электронный ресурс] – URL: <http://moskva.bezformata.ru/listnews/pomoch-patronatnim-semyam/1002540/> (дата обращения: 10.10.2014)
8. Патронатное воспитание – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.usynovite.ru/adoption/patronage/> (дата обращения: 10.10.2014)

*Кочеткова С. А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕР ВОЗДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Статья публикуется при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №14-12-13025 «Инструменты преодоления угроз развитию сельского хозяйства региона в условиях членства России в ВТО»)

В настоящее время состояние и уровень развития агропромышленного комплекса во многом определяют социально-экономическую ситуацию в Республике Мордовия, устойчивость развития сельских территорий. В последние годы АПК выделен в качестве одного из основных приоритетов экономической политики Республики Мордовия. В 2013 году сельхозпроизводителями привлечено 26455,0 млн. руб. кредитных средств. На развитие сельскохозяйственного производства была направлена реализация Программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2008-2012 годы. С начала реализации национального проекта «Развитие АПК» в сельское хозяйство инвестировано более 23,8 млрд. рублей субсидируемых инвестиционных кредитов [1].

Были реализованы отраслевые целевые республиканские программы «Развитие мясного скотоводства Республики Мордовия на 2009-2012 годы» и «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Республике Мордовия на 2009-2012 годы», Программа «Развитие пилотных семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009-2011 годы».

В Республике Мордовия осуществляется активное государственное регулирование и поддержка устойчивого воспроизводства и развития АПК.

В условиях бюджетной недостаточности, эффективное финансирование отраслей сельского хозяйства является наиболее актуальной проблемой в современных условиях. Как показывает опыт зарубежных стран размер господдержки на прямую зависит от результатов деятельности товаропроизводителей. Если не достигается определенный уровень, то размер поддержки сокращается. В РФ в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. были определены основные мероприятия по повышению эффективности использования бюджетных средств, посредством создания системы автоматизированного учета бюджетных средств, предоставленных

сельхозтоваропроизводителям, ведение общероссийского реестра бюджетополучателей. Проведем оценку эффективности мероприятий государственной поддержки сельского хозяйства Республики Мордовия в рамках Государственной программы (таблица 1).

Таблица 1 – Эффективность государственной поддержки АПК Республики Мордовия*

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2008 г., %
Объем господдержки АПК, млн. руб.	3052,88	3120,30	2893,15	3022,10	3317,68	109
Валовая продукция сельского хозяйства, млн. руб.	29114,1	31603,7	26311,8	37816,5	39225,1	135
Затраты на производство валовой продукции, млн. руб.	13603	15487	17191	20051	21768	160
Эффективность государственной поддержки	2,14	2,04	1,53	1,89	1,80	84

*Источник: Мордовия: статистический ежегодник 2013 г. – Саранск: ОАО "Типография "Рузаевский печатник". – 2013. – 466 с.

Проведенный анализ господдержки АПК Республики Мордовия показал, что объемы финансирования сельского хозяйства за пять лет возросли с 3052,88 млн. руб. в 2008 г. до 3317,68 млн. руб. в 2012 г. Недовыполнение плановых показателей составило 6 %. Основными источниками финансирования из бюджета стали средства бюджета РФ – 75 %, из республиканского бюджета было профинансировано 23 %, а из местного всего 2%. За счет увеличения господдержки объемы валовой продукции сельского хозяйства увеличились на 35 % по сравнению с 2008 г. и составили в 2012 г. 39225,1 млн. руб. Эффективность господдержки сократилась почти на 16% – с 2,14 в 2008 г. до 1,8 в 2012 г. В целом за 5 лет реализации Государственной программы был получен прирост валовой продукции равный 35 %. Таким образом, сельское хозяйство региона характеризуется слабой материально-технической базой, изношенностью сельскохозяйственной техники и др. Это связано с тем, что распределение господдержки не учитывает степень окупаемости вкладываемых средств. Необходимо изменить систему государственной поддержки сельского хозяйства региона таким образом, чтобы поощрялись наиболее эффективные производства. Следует отметить, что государственная поддержка включает в себя множество направлений, и не все они напрямую относятся к государственной поддержке сельского хозяйственного производства, таблица 2.

Таблица 2 – Итоги реализации Программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы в Республике Мордовия»*

Результаты	2011 г.		2012 г.	
	План	Факт	План	Факт
<i>Результаты деятельности по основным направлениям Госпрограммы:</i>				
<i>Устойчивое развитие сельских территорий</i>				
Введено и приобретено жилья в сельской местности, тыс. м ²	23,2	23,2	20,153	20,189
в т. ч. для молодых специалистов, тыс. кв. м	15,7	15,7	13,7	13,7
Обеспеченность сельского населения питьевой водой, %	-	53	54	54
Уровень газификации домов сетевым газом	-	79,18	79,74	79,74
<i>Создание общих условий функционирования сельского хозяйства</i>				
Предотвращению выбытия сельхозугодий, тыс. га	6	6	6	6
Внесено минеральных удобрений, тыс. тонн	81	47,4	90	38,1
Число оказанных услуг, тыс. ед.	4,75	4,75	5,4	5,4
<i>Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства</i>				
Производство скота и птицы (в живом весе), тыс. т	157	132,1	168	145
Производство молока, тыс. т	518	475,8	467,5	85,31
<i>Поддержка племенного животноводства</i>				
Прирост реализации племенного молодняка, %	15	15	15	15
Удельный вес племенного скота в общем поголовье к предыдущему году, %	13	24	15	24
<i>Развитие отраслей растениеводства</i>				
Удельный вес площади, засеваемой элитными семенами, в общей площади посевов, %	12	12	12	11,3
<i>Производство рапса</i>				
Посевная площадь рапса озимого и ярового, тыс. га	5	8,97	6	10,1
Валовой сбор семян рапса озимого и ярового в хозяйствах всех категорий, тыс. т	7,25	17,3	9	12,36
Урожайность рапса озимого и ярового, ц/га	–	19,4	15	12,2
<i>Закладка многолетних насаждений</i>				
Площадь закладки многолетних насаждений, тыс. га	0,137	0,083	0,14	0,103
<i>Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства</i>				
Объем субсидируемых кредитов, займов, всего, млн. р.	27134	29446,77	28922	28000
в т. ч. краткосрочные	4600	12464,04	4900	12680
инвестиционные	17005	12999,05	18113	12730
Объем субсидируемых кредитов, привлеченных КФХ, СПК и гражданами, проживающими в сельской местности, млн руб.	5529	39783,68	5909	2590
Приобретение сельскохозяйственной техники организациями КФХ, включая ИП: Тракторы, тыс. шт.	0,82	0,176	0,96	0,175
комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	0,18	0,09	0,18	0,02

комбайны кормоуборочные, тыс. шт.	0,05	0,03	0,05	0,02
Снижение рисков в сельском хозяйстве				
Удельный вес застрахованных посевных площадей, %	65	29,3	70	18,4
Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия				
Реализация зерна хозяйствами всех категорий, млн. т.	0,54	0,55	0,56	0,48

Источник: Официальный сайт министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agro.e-mordovia.ru/>

Как показывают данные таблицы 2, из-за недофинансирования программы наблюдается невыполнение некоторых целевых показателей программы. В 2012 г. объемы кредитов сократились по сравнению с 2011 г. на 1446,77 млн. руб. Сокращение произошло в основном за счет инвестиционных кредитов. Одним из инструментов государственной поддержки, обеспечивающих повышение доступности земных средств для сельхозтоваропроизводителей, является субсидирование процентной ставки по краткосрочным и инвестиционным целевым кредитам, рисунок 1.

В 2012 г. сумма субсидии составила 24743,7 млн. руб., что больше на 36% показателя 2011 г. Субсидии выдавались в основном на компенсацию части затрат на приобретение минеральных удобрений (135,18 млн. руб.), на поддержку племенного производства (115,65 млн. руб.), на поддержку элитного семеноводства (26,68 млн. руб.), на развитие молочного и мясного скотоводства (112,5 млн. руб.).



Рисунок 1 – Доля субсидий на поддержку программ и мероприятий за 2009-2012 гг., процент

Несмотря на наметившиеся позитивные сдвиги в развитии АПК республики имеются нерешенные задачи: относительно низкий уровень инновационного развития сельскохозяйственных предприятий, социальной сферы села, более низкий уровень оплаты труда и др. Кроме того, вступление России в ВТО потребует повышения конкурентоспособности

сельскохозяйственной продукции на мировом рынке, формирования новых каналов ее сбыта и использования современных средств продвижения. Поэтому только комплексное решение проблем в сфере сельского хозяйства способно укрепить социальное положение жителей села, и сохранить село как основу экономики и культуры общества. В этой связи, важное значение приобретает совершенствование правового регулирования в таких сферах, как налоговая система, земельные отношения, устранение диспаритета цен, списание задолженностей с сельскохозяйственных товаропроизводителей и др.

Использованные источники:

1 Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. – Режим доступа : <http://www.mcsx.ru/>

*Краснобокая И. А., к.э.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Россия, г. Орел

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И СЕБЕСТОИМОСТЬЮ
ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ
ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИЗДЕЛИЙ**

Аннотация: рассмотрены особенности управления формированием затрат и себестоимости инноваций на основе концепции жизненного цикла изделий.

Ключевые слова: себестоимость, издержки, инновации, промышленные предприятия, жизненный цикл продукции.

В условиях современной экономики важнейшим источником повышения конкурентоспособности и поддержания равновесного состояния промышленных предприятий регионального хозяйственного комплекса является рентабельность инновационной продукции и связанные с ней процессы управления издержками и ценами. Об этом же свидетельствует опыт зарубежных и отечественных предприятий в условиях конкурентной среды, показывающий, что одним из основных факторов обеспечивающих их выживания и успех на рынке в настоящее время и в обозримом будущем являются издержки (сравнимые или ниже чем у конкурентов). Этот фактор во многом определяется качеством менеджмента, технологическими, организационными и другими внутренними причинами, что делает его управляемым.

Обеспечение дальнейшего роста современных промышленных предприятий, ориентированное на управление издержками, в чистом виде используется на стадии зрелости, когда наступает предел для дальнейшего увеличения числа модификации изделий. К этому времени на рынке уже сформированы определенный стереотип продукции и типоразмерные ряды, а качество всех предлагаемых потребителю изделий выравнивается. В данных

условиях конкурентные преимущества и возможный рост объема продаж обеспечиваются, как правило, на основе ценового соперничества и оптимизации издержек и себестоимости производства до целевых оптимальных значений.

Система управления издержками инновационной продукции относится к группе интенсификационных моделей развития промышленных предприятий. Она реализует две группы факторов роста конечных результатов [1]:

а) *экстенсивные* – за счет расширения объема продаж вследствие роста конкурентоспособности продукции по ценовым факторам, а также снижения уровня минимально-допустимых объемов производства, необходимых для окупаемости постоянных издержек;

б) *интенсивные* – снижение на единицу продукции как условно-постоянных, так и прямых затрат.

В сочетании с другими конкурентными стратегиями модель управления издержками используется практически на всех этапах воспроизводственного цикла, решая при этом различные задачи (таблица).

При формировании целевой себестоимости инноваций целесообразно использовать модель управления издержками на базе жизненного цикла продукции, которая имеет своей целью:

- преодоление барьеров отраслевых рынков, вызванных сложившимся уровнем технологических издержек и масштабами производства;
- формирование необходимого уровня конкурентоспособности продукции, достаточного для обеспечения стабильных объемов продаж в различных фазах изменения спроса;
- формирование целевого уровня затрат и себестоимости новой продукции и отсев неперспективных для предприятия изделий.

При анализе ценовой конкурентоспособности в данной модели учитывается не только продажная цена, но и текущие затраты и потери потребителя, связанные с использованием изделия в течение всего срока службы.

Таблица - Характеристика и особенности применения моделей управления издержками при формировании целевой себестоимости производства [2]

Свойства	Модели управления издержками и себестоимостью производства продукции	
	на базе жизненного цикла изделий	на основе плановых затрат, обеспечивающих конкурентоспособность продукции
	разновидности использования	
	инновационная продукция	существующая продукция
Цель	Обеспечение конкурентоспособного уровня цены потребления	Поддержание цены продаж на конкурентном уровне при заданной рентабельности и стандартном

		качестве продукции
Область применения	Разработка и модернизация продукции	Текущее производство
Охватываемые стадии воспроизводственного цикла	НИОКР, техническая подготовка производства, МТС, производство, сбыт, послепродажное обслуживание, утилизация	Снабжение, производство, сбыт
Критерий оценки	Минимизация общих затрат потребителя на использование продукции (цена потребления)	минимизация отклонения фактических издержек от допустимых по условию конкурентоспособности продукции
Нормативная база	Целевые величины затрат на этапах жизненного цикла изделия, ориентированные на основных конкурентов	Уровень цены продажи, при котором продукция будет иметь конкурентные преимущества. Плановый уровень рентабельности. Нормативная структура издержек
Объекты управления	Суммарные затраты ресурсов за весь жизненный цикл изделия. Процесс формирования суммарных затрат на стадии НИОКР. Управление процессами формирования затрат на последующих стадиях	Косвенные (постоянные) издержки в разрезе функциональных сфер деятельности. Прямые издержки конкретных видов продукции. Номенклатурный состав продукции
Механизмы (методы) реализации	Инженерное проектирование по допустимым издержкам. Оптимизация функциональных параметров. Оптимизация сроков вывода на рынок новых изделий	Структурные сдвиги в ассортименте и вывод убыточных и неперспективных видов продукции. Активизация сбытовой политики. Приведение в соответствие системообразующих пропорций структурных с допустимым уровнем издержек. Корректировка издержек конкретных изделий

Все эти составляющие включаются в так называемую цену потребления, применяемую при обосновании инновационных изделий.

Модель управления издержками инновационной продукции имеет матричное строение, в соответствии, с которым основными объектами управления в ней одновременно являются суммарные затраты ресурсов по всем стадиям (функциональным областям) жизненного цикла и конкретный состав затрат на каждой стадии (рисунок).



Рисунок - Модель управления целевой себестоимостью и издержками инновационного производства [2]

Модель управления конкурентоспособностью, ориентированная на издержки и формирование целевой себестоимости, успешно решает ряд

сложных проблем в общей проблематики промышленных предприятий, возникающих при производстве инновационной продукции, такие как:

- увеличение кредиторской задолженности и финансовые трудности;
- падение объемов производства;
- диспропорции в организационной и производственных структурах, их несоответствие объемам выпускаемой продукции;
- снижение рентабельности производства и изделий.

Основным компонентом данной модели является процедура обеспечения конкурентоспособной цены на продукцию с помощью комплекса взаимосвязанных мероприятий по формированию целевых оптимальных издержек.

Разработка и принятие целесообразных и регулярных мер позволит нейтрализовать негативные тенденции снижения конкурентоспособности продукции промышленных предприятий, а затем своевременно предупреждать их появление. Основная задача заключается в определении оптимального набора непротиворечащих мероприятий, направленных на устранение искажений структуры и снижение величины издержек.

Использованные источники:

1. Краснобокая И.А. Эффективные методы управления снижением затрат промышленного предприятия //Актуальные проблемы развития внешнеэкономических связей в условиях глобализации: матер. III междунар. науч.-практ. конф.– Орел: ОрелГТУ, 2009. – С.105-114.
2. Краснобокая И.А. Моделирование экономической системы управления формированием затрат и себестоимости продукции на региональном уровне // Статистические исследования социально-экономических систем в условиях развития мирохозяйственных связей: сб. науч. тр. V междунар. науч.-практ. конф. – Орел: Госуниверситет - УНПК, 2011. – С. 68-78.

*Красова С. Г.
студент 5 –го курса
направление подготовки
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛНОЙ И СОКРАЩЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

В статье раскрыто формирование полной и сокращенной себестоимости продукции. В условиях системы учета полной себестоимости расходы связанные непосредственно с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Отмечены положительные, так и отрицательные стороны полной себестоимости. Сокращенной себестоимости продукции является частью производственной себестоимости без общехозяйственных и прочих производственных расходов.

Ключевые слова: полная себестоимость, материальные затраты, сокращенной себестоимости, «директ-костинг»

Организация имеет возможность выбрать учетную политику в части построения учета затрат на производство. План счетов предлагает не одну, а несколько схем учета затрат на производство. В разных организациях могут применяться различные схемы. Выбор того или иного варианта зависит от целого ряда факторов, главными из которых считаются специфика деятельности, организационное построение, технологическая структура, организация управления. Немаловажное значение при этом имеет также целевая установка системы управления, способность и возможность функциональных служб организации обработать и эффективно использовать информацию, систематизируемую и накапливаемую бухгалтерским учетом. [1]

С точки зрения формирования себестоимости продукции (работ, услуг) план счетов предусматривает два варианта учета затрат на производство: по полной или по сокращенной себестоимости.

Система учета полной себестоимости

При учете по полной себестоимости в нее включаются все издержки предприятия, связанные с производством и реализацией продукции, независимо от их деления на постоянные и переменные, прямые и косвенные. Прямые затраты, которые сразу могут быть отнесены на соответствующий объект учета:

- 1) прямые материальные затраты,
- 2) прямые затраты на оплату труда.

Прямые материальные затраты включают в себя фактическую себестоимость основных материалов, израсходованных на производство. [1]

При исчислении полной себестоимости продукции в нее включаются косвенные расходы, к которым в данном случае относят общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

В течение отчетного периода такие расходы накапливаются на отдельных счетах, а в конце отчетного периода включаются в себестоимость конкретного вида продукции пропорционально определенной базе распределения.

В условиях системы учета полной себестоимости расходы связанные непосредственно с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, а также расходы вспомогательных производств, косвенные расходы, связанные с управлением и обслуживанием основного производства и потери от брака отражаются на счете 20 "Основное производство". Прямые затраты списываются в Дт сч. 20 с Кт счетов 10 "Материалы", 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда", 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению", 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" и др.

Расходы вспомогательных производств относятся в Дт сч. 20 с Кредита сч. 23 "Вспомогательное производства".

Косвенные расходы переносятся в дебет сч. 20 со счетов 25 "Общепроизводственные расходы" и 26 "Общехозяйственные расходы", а потери от брака со счета 28 "Брак в производстве".

Сумма фактической производственной себестоимости продукции, работ, услуг переносятся с кредита сч. 20, в дебет счетов 43 "Готовая продукция" или 90 "Продажи".

Достоинства полной себестоимости:

- соответствие действующим в России нормативным актам по финансовому учету и налогообложению;
- корректная оценка стоимости запасов незавершенной и готовой продукции.

Недостатки:

- утрата объектами калькуляции индивидуальности из-за использования общих баз распределения при списании косвенных расходов
- невозможность проведения анализа, контроля и планирования затрат вследствие невнимания к характеру поведения затрат в зависимости от объема производства;

Система учета сокращенной себестоимости «директ-костинг»

Следующий вариант учета затрат на производство предусматривает разделение затрат на условно-переменные и условно-постоянные, подсчет сокращенной (частичной) производственной себестоимости и списание условно-постоянных затрат на уменьшение доходов в том отчетном периоде, в котором они возникли. Общий подход к организации данного варианта учета заключается в следующем.

Сокращенной себестоимости продукции является частью производственной себестоимости без общехозяйственных и прочих производственных расходов.

Сокращенная производственная себестоимость применяется для определения финансовых результатов с выделением периодических постоянных расходов и производственных переменных расходов. По сокращенной производственной себестоимости оцениваются продукция, работы и услуги вспомогательных производств при их потреблении в основном производстве

Суть системы "директ-костинг" состоит в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части переменных затрат, т.е. на объекты затрат относятся лишь переменные издержки. По переменным затратам оцениваются также запасы, остатки готовой продукции на складах и незавершенное производство.[2]

На первых этапах практического применения такого подхода в себестоимость включались лишь прямые расходы, а все виды косвенных расходов списывались непосредственно на финансовые результаты. Поэтому

такая система получила название "директ-костинг" (система учета прямых затрат).

При учете сокращенной себестоимости постоянные общепроизводственные и общехозяйственные расходы в расчетах не участвуют.

Прямые условно-переменные расходы собираются в бухгалтерском учете на сч.20 "Основное производство" и 23 "Вспомогательное производство".

Косвенные условно-переменные расходы предварительно накапливаются на счете 25 "Общепроизводственные расходы", а затем ежемесячно переносятся на счета 20 и 23. Условно-постоянные расходы, в части общих управленческих и хозяйственных затрат отражаются на сч. 26 "Общехозяйственные расходы", а в части сбыточных расходов на счете 44 "Расходы на продажу".

Сумма фактической себестоимости продукции, законченной производством и переданной на склад, относятся со счета 20 в дебет сч. 43 "Готовая продукция" или 90 "Продажи". Условно-постоянные расходы, собранные на сч. 26 и 44, в конце каждого отчетного периода полностью списываются на результаты продажи продукции за данный период по дебету сч. 90.9 и кредиту счетов 26 и 44.

В условиях системы "директ-костинг" отчет о доходах имеет финансовые показатели: маржинальный доход и операционная прибыль.

В соответствие с международными бухгалтерскими стандартами система "директ-костинг" не используется для составления внешней отчетности и расчета налогов. Однако практическое значение этой системы заключается в следующем:

- определение нижней границы цены продукции;
- существенно упрощает нормирование, планирование и контроль резко сократившегося числа затрат;
- имеется возможность определить точку безубыточности и запаса прочности предприятия;
- контроль за постоянными затратами.

Использованные источники:

- 1.Пизенгольц М.З. Учет затрат в растениеводстве //Бухгалтерский учет.- 2002.- № 6
- 2.Журнал "бухгалтерский учет" №2 2012 г

АЛИМЕНТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СУПРУГОВ (БЫВШИХ СУПРУГОВ)

В семейном праве под алиментами (от лат. *alimentum* - питание) понимаются средства на содержание других лиц. Об алиментных обязанностях говорится в некоторых международных соглашениях, участником которых является и Россия. В частности, можно упомянуть Конвенцию ООН «О правах ребенка» от 20 ноября 1989 г.; Конвенцию о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22 января 1993 г. (ратифицирована Федеральным законом от 4 августа 1994 г.).

По мнению О.А. Давыдовой, алиментное обязательство - правоотношение, в силу которого один член семьи (должник - плательщик алиментов) обязан совершить в пользу другого члена семьи (кредитора - получателя алиментов, имеющего право требовать алименты в силу возраста, нетрудоспособности и/или нуждаемости) определенные действия по предоставлению средств на содержание (алиментов) в установленном законом или соглашением сторон фиксированном размере (уплатить деньги, передать иное имущество либо предоставить алименты другим способом), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности [1]. Это определение представляется наиболее приемлемым, поскольку позволяет всесторонне охватить субъектный состав, а также права и обязанности сторон алиментного обязательства.

Круг лиц, имеющих право на алименты, лиц, обязанных их уплачивать, размер и сроки выплаты алиментов, порядок их индексации и другие отношения, связанные с установлением и исполнением алиментных обязательств, регулируются Семейным кодексом Российской Федерации (далее - СК). Важное значение имеет Постановление Правительства РФ от 18 июля 1996 г. № 841 «О Перечне видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей».

Само вступление в брак предполагает моральную обязанность супругов по взаимной материальной поддержке супругов независимо от того, являются ли они нуждающимися и нетрудоспособными (в большей степени такая обязанность ложится на мужчин). Однако законодатель закрепил эту обязанность в п. 1 ст. 89 СК РФ, в соответствии с которой супруги обязаны материально поддерживать друг друга. В данном случае речь идет только о тех лицах, чей брак был зарегистрирован в установленном порядке.

Обычно такая поддержка осуществляется добровольно, однако при ее отсутствии и отказе заключить соглашение об уплате алиментов на

содержание другого супруга в соответствии с п. 2 ст. 89 СК РФ право требовать предоставления алиментов в судебном порядке от другого супруга, обладающего необходимыми для этого средствами, имеют: нетрудоспособный нуждающийся супруг; жена в период беременности и в течение трех лет со дня рождения общего ребенка; нуждающийся супруг, осуществляющий уход за общим ребенком-инвалидом до достижения ребенком возраста восемнадцати лет или за общим ребенком-инвалидом с детства I группы. Материальную поддержку и содержание супруги могут оговорить в брачном договоре, который заключается как до вступления в брак, так и во время брака. В праве существует также возможность супругов заключить отдельное соглашение о предоставлении именно взаимной материальной поддержки. В случае если один из супругов признан судом недееспособным, то от его имени соглашение заключается его опекуном. К заключению соглашений супругов об уплате алиментов применяются нормы гл. 16 СК РФ.

Нуждаемость и нетрудоспособность определяется в общем порядке. Из этого следует, что речь идет о супругах, достигших пенсионного возраста, и инвалидах всех групп. Нуждаемость является оценочным понятием и устанавливается в каждом случае судом в зависимости от конкретных обстоятельств. Однако обычно под нуждаемостью понимается: а) невозможность обеспечить свое существование; б) недостаточность государственной помощи - пенсий и пособий в связи с инвалидностью.

При определении наличия необходимых средств принимаются во внимание все виды заработков и доходов супруга; наличие у него имущества, приносящего доход; наличие лиц, которым он по закону обязан предоставлять содержание и которые фактически находятся на его иждивении; наличие обязательных выплат, которые он должен производить на основании решения суда или по иным основаниям. Не принимается во внимание наличие лиц (родителей, совершеннолетних детей), к которым супруг, уплачивающий алименты, может, в свою очередь, в будущем обратиться за алиментами, став нуждающимся в результате уплаты алиментов своему супругу.

Закон не связывает выплату алиментов одним супругом другому с трудоспособностью и возрастом обязанного лица. Из этого следует, что к выплате алиментов может быть привлечен и нетрудоспособный, и несовершеннолетний супруг, вступивший, например, в брак до 18 лет, при условии, что он обладает необходимыми для этого средствами. Однако законодатель учитывает причины возникновения нетрудоспособности супруга, предъявляющего требование об уплате алиментов. Так, в соответствии со ст. 92 СК РФ суд может освободить супруга от обязанности содержать другого нетрудоспособного нуждающегося в помощи супруга или ограничить эту обязанность как в период брака, так и после его расторжения в случае, если нетрудоспособность нуждающегося в помощи супруга

наступила в результате злоупотребления спиртными напитками, наркотическими средствами или в результате совершения им умышленного преступления.

Для того чтобы требование об уплате алиментов было удовлетворено, супруг, к которому предъявляется требование, должен обладать достаточными средствами. Необходимость наличия достаточных средств, установленных в законе в качестве признака, говорит о том, что в результате выплаты алиментов плательщик не должен оказаться сам обеспеченным ниже прожиточного уровня.

При наличии определенных условий право на получение алиментов может возникнуть и у бывшего супруга после расторжения брака. Так, в соответствии с п. 1 ст. 90 СК РФ право требовать в судебном порядке предоставления алиментов от бывшего супруга, обладающего необходимыми средствами, имеют: бывшая жена в период беременности и в течение трех лет со дня рождения общего ребенка; нуждающийся бывший супруг, осуществляющий уход за общим ребенком-инвалидом до достижения ребенком возраста восемнадцати лет или за общим ребенком-инвалидом с детства I группы; нетрудоспособный нуждающийся бывший супруг, ставший нетрудоспособным до расторжения брака или в течение года с момента расторжения брака; нуждающийся бывший супруг, достигший пенсионного возраста не позднее чем через пять лет с момента расторжения брака, если супруги состояли в браке длительное время [2].

В последнем случае речь идет в основном о защите прав женщин, которые не работали, занимаясь ведением домашнего хозяйства, и в результате утратили профессиональные навыки. Следует отметить, что законодательство России отличается от законодательства других стран, где право на получение алиментов одним из супругов от другого не ставится в зависимость от наличия трудоспособности другого супруга.

Размер алиментов и порядок их предоставления бывшему супругу после расторжения брака может быть определен соглашением между бывшим супругами. При отсутствии соглашения между супругами (бывшими супругами) об уплате алиментов размер алиментов, взыскиваемых на супруга (бывшего супруга) в судебном порядке, определяется судом, исходя из материального и семейного положения супругов (бывших супругов) и других заслуживающих внимания интересов сторон, в твердой денежной сумме, подлежащей уплате ежемесячно. При определении размера алиментов на содержание супруга (бывшего супруга) учитываются следующие обстоятельства. Суд должен установить: имеет ли нуждающийся супруг (бывший супруг) средства к существованию и достаточны ли они для удовлетворения основных необходимых потребностей; имеются ли у супругов (бывших супругов) дети и другие иждивенцы; получает ли какую-нибудь материальную помощь от совершеннолетних детей нуждающийся супруг и т.д. При этом следует

иметь в виду, что оказание материальной помощи супругу (бывшему супругу), взыскивающему алименты, не является основанием для полного освобождения от уплаты алиментов со стороны обязанного супруга. В этом случае размер уплачиваемых алиментов может быть только уменьшен [3]. В случае изменения материального или семейного положения супруга (бывшего супруга), уплачивающего алименты, он вправе обратиться в суд с иском об изменении размера алиментов. Такое же право предоставлено ему и в том случае, если улучшилось или изменилось соответственно материальное или семейное положение супруга (бывшего супруга), получающего алименты. Суд может освободить супруга от обязанности содержать другого нетрудоспособного нуждающегося в помощи супруга или ограничить эту обязанность определенным сроком в случае непродолжительности пребывания супругов в браке, а также в случае недостойного поведения в семье супруга, требующего выплаты алиментов.

Как непродолжительность пребывания в браке, так и недостойное поведение одного из супругов являются оценочными понятиями и определяются судом с учетом конкретных обстоятельств. В п. 20 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 25 октября 1996 г. №9 «О применении судами Семейного кодекса Российской Федерации при рассмотрении дел об установлении отцовства и о взыскании алиментов»[4] отмечено, что как недостойное поведение, которое может служить основанием к отказу во взыскании алиментов, в частности, может рассматриваться злоупотребление истцом спиртными напитками или наркотическими средствами, жестокое отношение к членам семьи и др.

Длительность брачных отношений подлежит оценке судом с учетом всех обстоятельств дела. При этом прежде всего учитывается возраст супругов. Судебная практика обычно признает непродолжительным пребывание в браке до 3-х лет. Спорным является вопрос о том, является ли супружеская измена основанием к отказу во взыскании алиментов. По мнению М.В. Антокольской [1], супружеская измена, как правило, не противоречит нормам морали и соответственно не является недостойным поведением, освобождающим от обязанности содержать другого нетрудоспособного нуждающегося в помощи супруга. С такой точкой зрения вряд ли можно согласиться. В п. 22 указанного выше Постановления Верховного Суда РФ указано, что помещение супруга, получающего алименты от другого супруга, в дом инвалидов на государственное обеспечение либо передача его на обеспечение (попечение) общественной или других организаций либо частных лиц может явиться основанием для освобождения плательщика алиментов от их уплаты, если отсутствуют исключительные обстоятельства, делающие необходимыми дополнительные расходы (особый уход, лечение, питание и т.п.).

Использованные источники:

1. Антокольская М.В. Семейное право. - М., 2002.

2. Давыдова О.А. Правовое регулирование алиментных отношений в семейном праве Российской Федерации: Дис. ... канд. юрид. наук. - Ростов н/Д, 2005. - С. 10, 47.
3. Затулина В.А. Алиментные обязательства супругов и бывших супругов // Правовая система России: вопросы модернизации – Ростов-на-Дону, 2012.
4. Макеева О.А. Ответственность в алиментных обязательствах - основные особенности и порядок реализации // Семейное и жилищное право. - 2010. - № 1. - С. 1 - 2.

*Криницына А.А.
студент 3 курса
ТГАМЭУП
Лоскутова О. Н.
ст. преподаватель
кафедра ЭиМХС ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: *Рассматривается роль системы жилищно-коммунального хозяйства в воспроизводстве страны, его роль в проблеме качества жизни населения и демографии. Анализируется динамика основных социально-экономических и технических параметров системы, в т.ч. структура себестоимости коммунальных услуг и динамика тарифов. Указывается на необоснованный разрыв между их величиной и динамикой доходов населения. Анализируются меры правительства по развитию жилищно-коммунального комплекса на перспективу.*

Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, тарифы, демография.*

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является важнейшей сферой социально-экономической структуры общества. Качество ее функционирования на базе равноправного существования в данной сфере всех форм собственности позволяет создать поле качества экономических отношений собственников услуг ЖКХ и сетевую среду для реализации принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Жилищно-коммунальное хозяйство России - сложный народно-хозяйственный комплекс, включающий около 30 под отраслей и свыше 70 видов экономической деятельности. Физический износ элементов инфраструктуры составляет порядка 60-70%. По отдельным муниципальным образованиям - 70-80% и продолжает увеличиваться на 2-3% в год [3]. Около 30% основных фондов ЖКХ уже полностью отслужили нормативные сроки. Стоимость жилищно-коммунального хозяйства России составляет 1,5 трлн. руб. (около трети основных фондов страны).

Жилищно-коммунальное хозяйство выполняет важнейшую функцию жизнеобеспечения граждан. Значителен вес этой сферы в экономике страны. Успешно решать важнейшую для населения страны функцию может только эффективно функционирующая и динамично развивающаяся отрасль. В этих условиях реализуемость социальных проектов в жилищной сфере сдерживается отсталостью жилищно-коммунальной инфраструктуры.

В современных условиях актуальна такая реформа ЖКХ, которая была бы действительно направлена на благо людей. Реальный результат проводимой реформы - во многом неоправданный и необоснованный рост размеров оплаты все ухудшающихся по качеству жилищно-коммунальных услуг. Ситуация усугубилась сохранением существовавшей прежде архаичной системы оплаты коммунальных услуг по условно установленным нормативам потребления с возложением на потребителей бремени оплаты издержек производства жилищно-коммунальных услуг, потерь энергоресурсов в требующих ремонта магистралях и сетях.

В 2013г. было предоставлено услуг на сумму более 2,5 трлн. руб. (8 % ВВП РФ), т.е. влияние ЖКК на макроэкономические процессы весьма трудно переоценить; занятость в этом секторе - свыше 3 млн. чел.

ЖКК страны на 2013 год включает:

а) жилищный фонд - 3 млрд. кв. м жилья или 2,8 млн. благоустроенных многоквартирных домов (водопровод - 74,2 %, канализация - 70 %, центральное отопление - 75 %, ванны - 64,4 %, горячее водоснабжение - 61 %, газ - 70,2 %);

б) 4,2 млн. объектов инженерной инфраструктуры (73 тыс. муниципальных котельных, около 160 тыс. км тепловых, а также более 600 тыс. км водопроводных и канализационных сетей);

ЖКК потребляет около 20 % энергоресурсов страны (угля - более 13 млн. т; жидкого топлива - 4 млн. т; обеспечивает северный завоз топлива в труднодоступные районы);

По данным ЦК Общероссийского профсоюза жизнеобеспечения, потребность в срочной замене тепловых сетей составляет 26,8 тыс. км (19% от общей протяженности); водопроводных - 176,5 тыс. км (33%); канализационных - 52,5 тыс. км (30,4%). Проведение этих работ, строительство и модернизация котельных, насосных станций, центральных тепловых пунктов, гидротехнических сооружений в ценах 2013г. требовало 1,5-2 трлн. руб. Ежегодно заменяется около 8,7 тыс. км ветхих водопроводных сетей, или 1,6% от их общей протяженности. Существующие темпы нарастания износа превышают объемы восстановительного ремонта. В ходе проверок выявлено более 38 371 нарушений норм и правил безопасности при эксплуатации энергетического оборудования, привлечено к ответственности 1136 физических и 178 юридических лиц. Только в начале отопительного сезона осени 2012г. произошло 1520 аварий на объектах коммунальной энергетики.

Актуален вопрос экономии тепловых ресурсов. Установка счетчиков горячей воды снизит жильцам расходы по этой статье. Эти работы должны быть закончены в городе в 2009-2010 гг. В одном из домов 137-й серии в Санкт-Петербурге были проведены все работы, предусмотренные концепцией энергосбережения: установили счетчики и ликвидировали все утечки тепла. В результате экономия энергии составила 60 %. Осталось немного - растиражировать успех.

Среди негативных сторон развития жилищно-коммунального комплекса обычно отмечают:

1) убыточность предприятий отрасли (2012г. - 57,9 %, 2013г. - 55,1%, 2014г. - около 65 %) при кредиторской задолженности в 350 млрд. и дебиторской - 300 млрд. руб.;

2) уровень заработной платы - один из самых низких в реальном секторе экономики (7 940 руб. против 10 724 руб. в среднем по стране). Базовая ставка рабочего первого разряда - 60-70% от прожиточного уровня, поэтому естественна высокая текучесть кадров;

3) функционирование ЖКХ (тарифы) не увязано с уровнем зарплаты основной части населения и как результат - неплатежи за коммунальные услуги составляют 35,5 млрд. руб.;

4) уровень технического оснащения угрожающе низок:

а) износ ежегодно увеличивается на 5-7% (износ теплоэнергетического и иного инженерного оборудования достиг 57%, трубопроводных сетей - 63%, жилфонда - 49%);

б) указанный износ объектов обуславливает рост потерь тепла, воды, электроэнергии на 20-40%; в результате аварийность объектов ЖКХ формируется в угрозу национальной безопасности страны [2].

Жилищные условия населения нуждаются в серьезных улучшениях:

а) около 6 млн. граждан стоят в очереди на квартиру;

б) 5 млн. граждан живут в аварийных и ветхих домах, а доля последних в общей площади всего жилищного фонда увеличилась в 2013г. до 3,2 % против 1,3 % в 1990 г.; из них 11,2 млн. кв. м полностью непригодны для проживания, но в них проживает около 200 тыс. семей. Можно понять озабоченность Ю. Лукманова, председателя Жилкома Петербурга: «Главные городские проблемы - аварийные дома, коммунальные квартиры и ужасный недоремонт» [6].

Известно, что социальное жилье - основной элемент в социальной политике государства. Жилищный кодекс РФ определяет его в виде совокупности предоставляемого жилья гражданам, кто не в состоянии обеспечить себя жильем самостоятельно, т.е. малообеспеченным.

В рамках усовершенствования управления ЖКХ необходимо:

а) через Правительство упорядочить цены на энергоресурсы с учетом географии регионов;

б) системно повышать квалификацию управленцев отрасли по всем аспектам городского хозяйства и ЖКХ;

в) максимально внедрять экономические методы управления, добиваясь экономии ресурсов и повышения качества предоставляемых услуг.

Жилье является одной из основных потребностей человека и одновременно представляет собой инструмент социального, экономического и личностного развития. То положение, которое мы имеем сегодня в стране, и которое вытекает из вышеизложенных характеристик, таким инструментом для большинства населения и экономики не является. И это очень плохо.

Если по-прежнему проводить нынешнюю административную жилищную политику, то будет и дальше ухудшаться состояние жилого фонда, комфортность проживания, что повлечет серьезное ухудшение жизни, прежде всего, для населения с низким уровнем дохода. А его численность в республике составляет абсолютное большинство. Особенно негативные следствия коснутся людей пожилого возраста, пенсионеров, больных, инвалидов. Все это приведет к еще большей социальной напряженности и растущему недовольству значительной части населения.

Использованные источники:

1. Глухов В.Б., Окрепилов В.В. Управление качеством жизни. - СПб.: Наука, 2008. - 484 с.
2. Лукманов Ю. Люди начинают заботиться о собственных домах // Невское время. - 2008, 9 окт.
3. Графов А.А. Направления совершенствования жилищно-коммунального хозяйства на основе инноваций // Экономика и управление. - 2010. - № 2.
4. Иванова Ю.В. Государственно-частное партнерство в ЖКХ: роль государственно-частного партнерства в развитии жилищно-коммунального комплекса мегаполиса // Российское предпринимательство. - 2008. - № 11.
5. Каломейцев А.В. Сертификация - эффективный инструмент управления в современных условиях реформирования и модернизации ЖКХ // Основные проблемы и механизмы реализации подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры»: материалы научно-практической конференции. - Ярославль, 2008.
6. Официальный сайт Совета при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике. - Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.rost.ru>

СОЦИАЛЬНЫЙ СТЕРЕОТИП: ПОЗИТИВНОЕ ИЛИ НЕГАТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ

Тема стереотипов весьма актуальна, поскольку почти каждый человек в своей жизни сталкивался с ними. В мире существует множество мнений - эта истина всем давно известна, и, наверное, многие употребляли в своей речи данное высказывание. В различных ситуациях человек верит этому феномену, не разобравшись в чем-либо. Можно сказать, что стереотипы играют роль в определении наших взглядов.

Итак, что же такое стереотип? Стереотип - это принятый в обществе образец восприятия определенной информации и распознавании мира в процессе человеческого опыта; первое впечатление человека на определенную вещь (самое первое определение было дано Уолтером Липпманом). Это явление довольно часто встречается в обществе, и поэтому стереотипы играют огромную роль в социализации человека, могут поменяться также мнения человека и многое другое. Но всё же постоянно прислушиваться к стереотипам не стоит, поскольку они могут быть и ложными.

Стереотипы могут отражать взгляды людей как на самих себя (автостереотипы), так и на других (гетеростереотипы). Некоторые люди считают, что данному явлению просто необходимо соответствовать. Поэтому это явление может формировать определенные черты характера человека. Оно может нести как негативные, так и позитивные последствия. Достоинство - облегчает процесс восприятия. Так взгляд в обществе уже существует, многие верят этому стереотипу, то человек начинает верить ему сам. Он как бы подчиняется этим взглядам, поскольку мнение уже устоялось в обществе. Недостаток - ограничение свободы мысли, взглядов. Наше восприятие ограничивается ими, и мы не выходим за границу общепринятого, смотрим лишь на поверхностные знания. Но также стереотипы помогают ориентироваться на жизненном пути. Стереотипы образовались в процессе опыта, человек понимает, что лучше доверять данному опыту, который как раз-таки направит его на правильный жизненный путь. Но с другой стороны они могут и исказить правильное понимание, так как существуют ложные стереотипы (например, многие школьники считают, что быть артистом весьма легко, можно позволить себе всё, что угодно). По моему мнению стереотипы несут ни позитивное, ни негативное влияние, поскольку они несут противоречивый характер.

Теперь рассмотрим функции социальных стереотипов. Английский психолог Генри Теджфел выделил несколько особенностей социальных стереотипов. Во-первых, они формируются еще в раннем возрасте. Во-

вторых, стереотипы являются устойчивыми, и проявляться они могут в различных ситуациях. В-третьих, они выражают социальные установки.

Но откуда же взялся этот «социальный стереотип»? Он сформировался под воздействием общественного мнения и социальной среды, где собственно находится человек, а также стереотипы появляются под воздействием СМИ [1].

На самом деле люди даже и не подозревают, что находятся под влиянием социального стереотипа. Они считают, что это их собственное мнение. И важно помнить, что некоторые стереотипы не имеют доказательств. С чего мы взяли, что «мужчины умнее женщин»? Ведь стереотипы - лишь мнения людей.

Следует также рассмотреть некоторые функции социальных стереотипов. Первая функция - упрощение восприятия информации (когнитивная). Вторая - формирование единой групповой идеологии о каком-либо явлении. И, наконец, создание «я-образа» и «мы-образа». Все эти функции полагаются на социальный и индивидуальный уровень.

Но наши действия тоже могут быть стереотипными. Существует множество эффектов стереотипов, которые искажают процесс восприятия действительности. Первый - эффект первичности. Первое впечатление играет огромную роль, как считают многие. Но я не согласна с этим высказыванием. Быть может, человек, который вам безумно не понравился с первого взгляда, будет для вас хорошим другом. В процессе общения вы будете узнавать его всё больше и больше, и он станет неотъемлемой частью вашей жизни. Считаю, что нецелесообразно полагаться сразу на первое впечатление. Следующий эффект - эффект последнего впечатления, где последняя информация оказывается для нас наиболее значительной, нежели первое впечатление. Данный эффект действует по отношению к хорошо знакомым людям. Третий - эффект новизны. Новое событие, например, работа, новый дом и т.д. приводит нас в замешательство, мы начинаем бояться простых вещей, что собственно и искажает наше впечатление. Четвертый - эффект бумеранга. Как ко мне люди относятся, так и я буду к ним относиться. Я считаю этот эффект справедливым. Всё начинается с самого человека. Если же я сам буду хорошо относиться к другим людям, то другие тоже потянутся ко мне. Эти и другие эффекты опять же таки возникают на основе опыта.

В мире существует большое множество стереотипов, но все ли они верны? Например, считается, что мужчины не понимают женщин, не способны сопереживать. Одни морально поддерживают, а другие равнодушно относятся ко всему. Как правило, женщины обвиняют мужчин в том, что мужчины их не поддерживают, не умеют сочувствовать. Но этот стереотип тоже является ложным. Женщины, которые так думают на самом деле, заблуждаются. Были проведены исследования, которые доказали, что женщины и мужчины обладают одинаковой эмоциональностью, существует

лишь различие в том, каким образом происходит проявление эмоций [3]. Данная интенсивность выражения эмоций обусловлена различиями в социальных нормах. Как известно, всё зарождается в детстве, и в данном периоде мальчиков учат тому, что надо быть мужественнее и сильнее другого пола по характеру (не стоит показывать всем то, что ты чувствуешь сейчас).

В заключение, хотелось бы сказать, что не всегда стереотипы оказываются верными. Сам социальный стереотип сформировался под воздействием общества [2]. Стереотипы формируют и упрощают нашу информацию. Они возникли вследствие опыта.

Не нужно так прислушиваться к стереотипам, ведь человек живет сам по себе. Например, первое впечатление о человеке бывает весьма обманчивым. Он должен действовать так, как именно ему кажется правильным, а не так, как это устоялось в обществе. Социальные стереотипы формируются засчёт влияния других людей. Нужно помнить, что стереотипы играют огромную роль в социализации человека, могут поменяться также мнения человека и многое другое. Социальные стереотипы - ни положительное, ни отрицательное явление, поскольку они имеют довольно противоречивый характер. Да, они помогают нам ориентироваться на жизненном пути, но они искажают понимание и восприятие.

Использованные источники:

1. Стефаненко, Т.Г. Социальные стереотипы и межэтнические отношения. Общение и оптимизация совместной деятельности: учебник / Т. Г. Стефаненко - М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. С. 242-250.
2. Агеев, В. С. Психологическое исследование социальных стереотипов // В. С. Агеев - Психология межгрупповых отношений - №1 – 1986 - С. 144. Электронная статья. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://psyfactor.org/lib/stereotype6.htm>
3. Стрижова, Е. Н. Возрастные и гендерные особенности типологической структуры любви // Е. Н. Стрижова, В. И. Лупандин - Психологический вестник Уральского государственного университета - № 9 - 2010 - С. 56 - 64. Электронная статья. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/4089/3/pv-07-09.pdf>

*Крыжановская А.В.
студент 5 курса
Герасименко О.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра финансов
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОАО «ПРИВОЛЬЕ»

В статье рассматриваются практические аспекты механизма оптимизации структуры капитала ОАО «Приволье». Ключевые слова: структура капитала, собственные средства, заемные средства, оптимизация структуры капитала.

Структура капитала отражает соотношение заемного и собственного капиталов, привлеченных для финансирования долгосрочного развития компании. От того, насколько структура оптимизирована, зависит успешность реализации финансовой стратегии компании [1].

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств. Использование заемного капитала позволяет существенно расширить объем хозяйственной деятельности предприятия, обеспечить более эффективное использование собственного капитала, ускорить формирование различных целевых финансовых фондов, а в конечном счете повысить рыночную стоимость предприятия [2].

Развитие предприятия только за счет собственных ресурсов уменьшает некоторые финансовые риски в бизнесе, но при этом сильно снижает скорость приращения размера бизнеса, прежде всего выручки. Напротив, привлечение дополнительного заемного капитала при правильной финансовой стратегии и качественном финансовом менеджменте может резко увеличить доходы владельцев компании на их вложенный капитал. Причина в том, что увеличение финансовых ресурсов при грамотном управлении приводит к пропорциональному увеличению объема продаж и зачастую чистой прибыли [1].

Чтобы решить - брать кредиты или развиваться за счет собственных средств, естественно, мы сначала рассчитываем, что выгоднее. Самый простой путь - это использовать средства учредителей. На практике не всегда такая ситуация складывается [2].

Для проведения оптимизационных расчетов структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности используется механизм финансового левериджа. Рассмотрим процесс оптимизации структуры капитала по этому критерию на примере ОАО «Приволье». ОАО «Приволье» является крупнейшим животноводческим сельскохозяйственным производителем, а также мощным

перерабатывающим предприятием. Основными видами деятельности являются: производство и переработка животноводческой продукции, производство кормов для собственного потребления и для реализации третьим лицам. Располагая собственным капиталом в 44823 тыс. руб., ОАО «Приволье» решило существенно увеличить объем своей хозяйственной деятельности за счет привлечения заемного капитала. Коэффициент валовой рентабельности активов (без учета расходов по оплате процента за кредит) составляет 10,83%. Минимальная ставка процента за кредит (ставка без риска) составляет 12%. Необходимо определить, при какой структуре капитала будет достигнут наивысший уровень финансовой рентабельности предприятия. Расчеты этого показателя при различных значениях коэффициента финансового левериджа приведены в таблице 1.

Из данных расчетной таблицы 1 можно сделать определенный ряд выводов.

Таблица 1 – Расчет коэффициента финансовой рентабельности
в различных значениях коэффициента финансового
левериджа

Показатели	Варианты расчета							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Сумма собственного капитала, млн. руб.	44823	44823	44823	44823	44823	44823	44823	44823
2. Возможная сумма заемного капитала, млн. руб.	0	14856	29712	59424	89136	118848	148560	163416
3. Общая сумма капитала, млн. руб.	44823	59679	74535	104247	133959	163671	193383	208239
4. Коэффициент финансового левериджа	0,000	0,3314	0,6629	1,3257	1,9886	2,6515	3,3144	3,6458
5. Коэффициент валовой рентабельности активов, %	18,91	18,91	18,91	18,91	18,91	18,91	18,91	18,91
6. Ставка процента за кредит без риска, %	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79

7.Премия за риск, %	0	2	5	6	8	10	12	14
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.Ставка процента за кредит с учетом риска, %	0	11,79	14,79	15,79	17,79	19,79	21,79	23,79
10.Сумма уплачиваемых процентов за кредит, млн. руб.	0	1751	4394	9382	15856	23519	32369	38875
11.Сумма валовой прибыли с учетом уплаты процентов за кредит,млн. руб.	8476	9534	9700	10330	9475	7431	4199	503
12.Ставка налога на прибыль	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
13.Сумма налога на прибыль, млн. руб.	1695	1907	1940	2066	1895	1486	840	101
14. Сумма чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, млн. руб.	6781	7627	7760	8264	7580	5945	3359	402
15.Коэффициент рентабельности собственного капитала, %	15,13	17,02	17,31	18,44	16,91	13,26	7,49	0,90

Из данных расчетной таблицы 1 видно, что наивысший коэффициент финансовой рентабельности достигается при коэффициенте финансового левериджа 1,3257, что определяет соотношение собственного и заемного капитала в пропорции 43%:57%.

Наиболее приемлемым результатом по предложенной методике оптимизации капитала предприятия по уровню максимизации коэффициента рентабельности является 4 вариант, когда сумма собственного капитала предприятия равна 44823 млн. руб., а заемного 59424 млн. руб. В 4 варианте коэффициент рентабельности наиболее высокий – 18,44%, затем он начинает снижаться.

Проведение многовариантных расчетов с использованием механизма финансового левириджа позволяет определить оптимальную структуру капитала, обеспечивающую максимизацию уровня финансовой рентабельности.

Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости основана на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при разных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала. Рассмотрим процесс оптимизации структуры капитала по этому критерию для ОАО «Приволье» (таблица 2).

Для реализации хозяйственной деятельности на первоначальном этапе предприятию необходимо сформировать активы (а соответственно привлечь необходимый капитал) в сумме 59679 тыс. руб. Рассмотренные варианты структуры капитала позволяют сделать следующее заключение. Вариант 1 является наиболее приемлемыми на первый взгляд. Однако, он характеризуется минимальным уровнем собственного капитала, что может характеризовать при определенных обстоятельствах – низкий уровень финансовой независимости и угрозу банкротства. Кроме того, можно предположить, что расчетные коэффициенты автономии и абсолютной ликвидности при данной структуре капитала будут ниже своих нормативных значений.

Среди вариантов 2-8 наиболее приемлемый вариант 5 – структура капитала при этом: 60% - собственного, 40% - заемного.

Таблица 2 – Расчет средневзвешенной стоимости капитала при различной его структуре

Показатель	Варианты расчета							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.Общая потребность в капитале	59679	59679	59679	59679	59679	59679	59679	59679
2.Варианты структуры капитала, %	100	100	100	100	100	100	100	100
–собственный (акционерный) капитал	25	30	40	50	60	70	80	100

–заемный капитал (кредит)	75	70	60	50	40	30	20	0
3.Уровень предполагаемых дивидендных выплат, %	7	7,2	7,8	8	8,5	9	9,5	10
4.Уровень ставки процента за кредит с учетом премии за риск, %	16,5	15,75	15	14,25	13,5	13,2	12	0
5.Ставка налога на прибыль	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
6.Налоговый корректор	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
7.Уровень ставки процента за кредит с учетом налогового корректора	13,2	12,6	12	11,4	10,8	10,56	9,6	0
8.Стоимость составных частей капитала, %:								
–собственной части капитала	1,75	2,16	3,12	4	5,1	6,3	7,6	10
– заемной части капитала	9,90	8,82	7,20	5,70	4,32	3,17	1,92	0,00
9.Средневзвешенная стоимость капитала, %	11,65	10,98	10,32	9,70	9,42	9,47	9,52	10,00
10.Варианты структуры капитала, млн.руб.	59679	59679	59679	59679	59679	59679	59679	59679
–собственный (акционерный) капитал	14920	17904	23872	29840	35807	41775	47743	59679
–заемный капитал (кредит)	44759	41775	35807	29840	23872	17904	11936	0

Как видно из приведенных данных минимальная средневзвешенная стоимость капитала достигается при соотношении собственного и заемного капитала в пропорции 60%:40%. Такая структура капитала позволяет максимизировать реальную рыночную стоимость предприятия(при прочих равных условиях).

Таким образом, согласно методу оптимизации структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков, можно выбрать оптимальную структуру капитала ОАО «Приволье» при различных условиях (планируемой среднегодовой стоимости внеоборотных активов, постоянной части общей стоимости оборотных активов, максимальной дополнительной потребности в оборотных активах в период сезонности производства).

Использованные источники:

1. Коваленко, В. В. Управление финансовыми ресурсами организации Текст.: учеб.-практ. пособие / В. В. Коваленко. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.
2. Куница, Н. Н. Управление финансами корпораций: региональный аспект Текст.: монография / Н. Н. Куница, Д. Г. Баженов. Ставрополь: Сервисшкола, 2006.

Крысина И.В.

магистрант

ФГБОУ ВПО Тюменский государственный университет

Россия, г. Тюмень

ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ

Аннотация

В статье представлены результаты проведенного исследования в области инвестиционного кредитования, описан механизм получения инвестиционного кредита, выявлены преимущества и недостатки инвестиционного кредитования для предприятий-заемщиков.

Ключевые слова: Инвестиционный кредит, инвестиционное кредитование, банковский кредит, риски, целевое назначение, бизнес-план.

В настоящее время привлечение капитала через кредитный рынок становится все более актуальным. Финансирование инвестиционных проектов в предпринимательской деятельности постоянно сталкивается с проблемой выбора источников средств. В данной статье рассмотрим такой вид источников, как инвестиционное кредитование.

Итак, инвестиционный кредит представляет собой разновидность банковского кредита, чаще всего долгосрочного, направленного на инвестиционные цели и предполагает использование крупных денежных средств и длительные сроки, в то же время оно не тождественно долгосрочному кредитованию. Специфика целевого назначения инвестиционного кредита заключается также и в высокой степени риска [6].

Доля инвестиционного кредита отечественных банков в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет менее 8%, что, вероятно, является самой низкой долей среди других стран. В развитых странах инвестиционный кредит является основным источником инвестиций. В США из всех инвестиций в основные фонды доля кредита составляет 32,5%, что в 4 раза больше, чем в России, а в Германии – 41,8%, примерно, в 5,5

раза больше, чем в России. В Китае доля инвестиций в основные фонды составляет 15,3%, вдвое выше, чем в России. Еще более разительна доля инвестиционного кредита в покупке жилья. В США эта доля 82%, в Германии – 84,5%, в Китае – 23,7%, а в России – 11,9%. За счет чего же финансируются инвестиции в России? 42% финансирования – это собственные средства предприятий и организаций, из которых для 17,9% – источником служит прибыль, а 20,4% – амортизация. 18,9% средств поступают из бюджетов всех уровней, в том числе: 9,8% – из федерального бюджета и 8,0% – из бюджетов субъектов Федерации. 19% инвестиций в основной капитал осуществляются с участием иностранного капитала. Остальные источники инвестиций менее существенны [1, с.16].

Воспользоваться инвестиционным кредитом могут предприниматели, относящиеся к малому, среднему, крупному бизнесу, удовлетворяющие всем требованиям российского банка. За инвестиционными кредитами чаще всего обращаются производственные предприятия [7].

Инвестиционные кредиты предоставляются путем:

- выдачи разовых кредитов;
- открытия кредитной линии с «лимитом выдачи»,
- открытия кредитной линии одновременно с «лимитом выдачи» и «лимитом задолженности» [2]

Инвестиционный кредит обладает преимуществом, которое заключается в привлечении в качестве залогового обеспечения планируемые доходы, а также вся хозяйственная деятельность предприятия-заемщика [3].

Также во многих банках для заемщиков инвестиционного кредита предлагаются льготные условия, например, отсрочка выплат по кредиту (когда проект начнет приносить прибыль), а также возможность оформления приобретаемого имущества в качестве залогового обеспечения для банка [7].

Успешность инвестиционного кредитования основывается на соблюдении нескольких обязательных условий: реалистичность проекта, распределение риска между партнерами, наличие точного бизнес-плана [5].

Основным условием предоставления инвестиционного кредита является наличие у заемщика финансово-устойчивого бизнеса, при этом средства направляются на строительство и организацию нового производства или модернизацию существующего. Источником погашения обязательств по данному виду кредита является финансово-хозяйственная деятельность заемщика, включая генерируемые проектом доходы. [4]

Получение инвестиционного кредита начинается с подачи заемщиком-предприятием заявки и необходимого пакета документов, как правило – это бизнес-план инвестиционного проекта, бухгалтерский баланс компании.

Организация кредитного процесса по инвестиционному кредитованию обязательно включает в себя:

- оценку бизнес-плана;
- описание инвестиционного проекта;

- финансовую отчетность предприятия за последние два года (по требованию банка и более длительного периода);
- оценку платежеспособности предприятия.

Инвестиционный кредит обязательно должен быть обеспечен, то есть залогом по кредиту могут выступать имеющиеся у предприятия активы, недвижимое и движимое имущество, оборотные средства и т.д. в редких случаях, когда предприятие – заемщик не имеет собственных активов, могут привлекаться поручители.

Кредит выдается при соблюдении основных принципов кредитования:

- возвратности,
- срочности,
- платности,
- обеспеченности,
- целевого использования [4].

Остановимся подробнее на недостатках инвестиционного кредитования:

- при использовании этого капитала генерируются риски снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности предприятия, при использовании заемного капитала уровень рисков возрастает;
- прибыль снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента;
- прослеживается высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка, т.е. при снижении средней ставки ссудного процента на кредитном рынке, полученные кредиты становятся для предприятия невыгодными;
- сложность процедуры получения инвестиционного кредита, так как предоставление кредитных ресурсов требует в ряде случаев сторонних гарантий или залога [5].

Таким образом, инвестиционное кредитование один из наиболее популярных продуктов в сегменте кредитования бизнеса, предоставляющий возможность роста финансового потенциала предприятия, с одновременным расширением объемов деятельности, а также возможностью снижения налогооблагаемой базы и отсутствием дополнительных затрат, связанных с регистрацией и размещением ценных бумаг, и др.

Использованные источники:

1. Аганбегян А. Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России // Деньги и кредит. 2014. № 5. С.11-18.
2. Костина Г. Ю. Инвестиционный кредит в банке: важные этапы // Справочник экономиста. - №7. – 2014.

3. Бабурин Н. Кредит на новое направление бизнеса – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.zanimaem.ru/kredit-dlja-biznesa/korporativnie-kredity/kredit-na-novoe-napravlenie-biznesa.php> (дата обращения: 1.11.2014)
4. Инвестиционное кредитование – [Электронный ресурс] – URL: <http://creditcase.ru/page/investicionnoe-kreditovanie> (дата обращения: 1.11.2014)
5. Источники финансирования инвестиционных проектов – [Электронный ресурс] – URL: <http://bplans.r-cons.ru/?q=node/544> (дата обращения: 31.10.2014)
6. Особенности инвестиционного кредитования - 24.12.2013– [Электронный ресурс] – URL: http://flash-credit.ru/articles/investicionnye_kredity (дата обращения: 2.11.2014)
7. Что такое инвестиционное кредитование? - 7 февраля 2013– [Электронный ресурс] – URL: <http://www.incred.ru/pub/chto-takoe-investicionnoe-kreditovanie/43164/> (дата обращения: 31.10.2014)

*Крысина И.В.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье представлены результаты проведенного исследования в области повышения инвестиционной привлекательности нефтедобывающего предприятия.

Ключевые слова: Инвестиционный кредит, инвестиционная привлекательность кредитование, риски, бизнес-план.

Кредитный риск связан с возможностью невыполнения заемщиком своих финансовых обязательств. Одним из подходов, направленным на снижение кредитного риска является оценка инвестиционной привлекательности заемщика. Цель оценки инвестиционной привлекательности – оценить риск возможного вложения средств. Для решения этой задачи в практике кредитования существует система показателей, с помощью которых оценивается инвестиционная привлекательность заемщика. В данной статье, на примере конкретного нефтедобывающего предприятия, мы представим алгоритм оценки инвестиционной привлекательности, а также способов ее повышения.

Существует 4 группы инвестиционной привлекательности предприятия: к первой группе относятся предприятия с высокой рентабельностью и финансовой устойчивостью [1,2,6]. Вторая группа инвестиционной привлекательности - предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений, в таком случае работа с

предприятием требует взвешенного подхода. Третья группа инвестиционной привлекательности - предприятие имеет низкую рентабельность. Инвестиции в предприятие связаны с повышенным риском. Четвертая группа инвестиционной привлекательности - предприятие находится в глубоком финансовом кризисе. Степень кризиса предприятия столь глубока, что вероятность улучшения ситуации, даже в случае коренного изменения финансово-хозяйственной деятельности, невысока [4,5,7].

Представим оценку инвестиционной привлекательности нефтедобывающего предприятия.

Таблица 1

Оценка инвестиционной привлекательности нефтедобывающего предприятия на 01.01.2014 г.

Наименование показателя	Группы			
	1	2	3	4
Рентабельность собственного капитала (ROE, приведённая к году), %	> 16,000	8,000 - 16,000	0.001 - 7,999	<= 0
	23,260			
Уровень собственного капитала, %	>= 70	60 - 69.999	50 - 59.999	< 50
	92,670			
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	> 1.1	1.0 - 1.1	0.8 - 0.999	< 0.8
	2,856			
Длительность оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам, дни	1 - 60	61 - 90	91 - 180	> 180; = 0
	35			
Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни	1 - 30	> 30; (-10) - (-1)	(-30) - (-11)	< -30; = 0
		232		
Цена интервала	5	3	1	0
Сумма баллов	23			

Оценка инвестиционной привлекательности нефтедобывающего предприятия в 2011-2013 гг. представлена в табл. 2.

Таблица 2

Оценка инвестиционной привлекательности нефтедобывающего предприятия в 2011-2013 гг.

Наименование	за 2011 г.	за 2012 г.	за 2013 г.	Отклонение
Рентабельность собственного капитала (ROE, приведённая к году), %	22,3	28,6	23,3	1,0
Уровень собственного капитала, %	77,8	83,0	92,7	14,9
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	1,83	2,72	2,86	1,0
Длительность оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам, дни	37	43	35	-2,0
Длительность оборота чистого	104	165	232	128,0

производственного оборотного капитала, дни				
Сумма баллов	23	23	23	0,0
Группа инвестиционной привлекательности	1	1	1	0,0

Согласно данным проведенного анализа исследуемое предприятие относится к первой группе инвестиционной привлекательности, то есть нефтедобывающее предприятие имеет высокую рентабельность и оно финансово устойчиво. Платежеспособность нефтедобывающего предприятия не вызывает сомнений. Качество финансового и производственного менеджмента высокое. Нефтедобывающее предприятие имеет отличные шансы для успешного дальнейшего развития.

Для повышения инвестиционной привлекательности нефтедобывающего предприятия в плановый период применена концепция достижения максимальных объемов производства при минимальных удельных затратах на добычу нефти. Планируемый уровень добычи нефти на плановый год составляет 9237 тыс. тонн. Основной составляющей прироста уровней добычи нефти должны стать: добыча от ввода 24 новых скважин из бурения – 188,6 тыс. тонн, проведения 162 операций ГРП – 287,1 тыс.тонн, зарезки 10 боковых стволов – 49,2 тыс.тонн, проведения 105 оптимизаций – 107,1 тыс.тонн, прочие виды ГТМ - 357 скважинах на дополнительную добычу нефти 330,3 тыс.тонн.

Основной составляющей сохранения уровней добычи нефти должны стать: добыча от ввода новых скважин из бурения, проведения операций ГРП, зарезки наклонных и горизонтальных боковых стволов, проведения оптимизаций, приобщения и перевода на другие объекты. Одним из факторов достижения запланированного уровня добычи нефти будет являться продолжение реализации мер по организации эффективной системы поддержания пластового давления на одном из месторождений.

В рамках данной статьи рассмотрен предложенный к реализации в плановый период инвестиционный проект «Бурение куста № _» на общую сумму \$17.9 млн.

Проект предусматривает бурение 10 скважин. В рамках объединённого проекта предусматривается усиление системы ППД, путём увеличения количества нагнетательных скважин. Соотношение добывающих скважин и нагнетательных 1:1. Проект бурения куста изначально предполагал разбуривание ранее не вовлечённой в эксплуатацию части БВ₁₀ в районе скважины №_.

Бурение скважин на пласт БВ₁₀ осуществляется в течение последних лет. Все ранее пробуренные скважины являются уплотняющими и несут цель вовлечения ранее не дренируемых остаточных запасов в зоне разработки.

Оптимизация проекта путём оптимизации схемы разбуривания (применение горизонтальных скважин) и системы заводнения позволит улучшить экономические показатели проекта в целом.

Основными задачами предлагаемого инвестиционного проекта являются:

- Увеличение объёмов добычи и разрабатываемых запасов в объёме 1,1 млн.т.

- Повышение экономической эффективности реализуемой программы бурения на данном участке.

График финансирования проекта на период расчета проекта представлен в табл. 3

Таблица 3

График финансирования проекта

Показатель	1-й год	2-й год					3-й год	Итого
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Итого		
Объем финансирования, млн. долл.	3,9	4,2	3,8	4,7	0,9	13,6	0,0	17,5
Чистый денежный поток, млн. долл.	-3,9	-3,9	-1,9	-1,7	2,7	-4,9	9,1	54,5
Добыча, тыс.тонн	0,0	5,1	22,7	35,4	42,6	105,8	135,0	1099,0

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что объем финансирования инвестиционного проекта составляет 17,5 млн. долл. Основная часть инвестиций приходится на второй год реализации проекта (в размере 13,6 млн. долл.).

При этом чистый денежный поток принимает положительное значение на третьем году реализации проекта, в целом по проекту чистый денежный поток составляет 54,5 млн. долл.

Добыча нефти в рамках проекта начинается с первого квартала второго года реализации проекта, за весь период реализации проекта объем дополнительно добытой нефти составляет 1099 тыс.тонн.

Этапы выполнения работ по проекту представлены в табл. 4.

Таблица 4

Этапы выполнения работ по проекту, тыс.\$США

Этапы выполнения работ	4 кв. 1-го года	2-й год					3-й год
		1Кв.	2 Кв.	3 Кв.	4 Кв.	Итого	
Подготовительные работы	1822,55	X	X	134,944	X	134,944	1957,49
Нефтеcборные сети / водоводы	420,8	0,264	4,604	90,943	293,812	389,623	810,423
ВЛ-6 кв	467,309	X	X	X	X	X	467,309
Бурение	1073,27	3916	3547,51	4106	302,453	11872	12945,2
Обустройство	128,327	93,133	90,189	226,83	164,301	574,453	702,78
Проведение ПРС	X	X	X	41,606	24,4	66,006	66,006

Оборудование	X0	202,119	187,641	68,898	155,049	613,707	613,707
КРС	18,153	152,151	X	108,679	X	260,83	278,983
ПГИ	0,725	14,893	X	X	X	14,893	15,618
Итого:	3931,13	4378,56	3829,94	4777,9	940,015	13926,4	17857,5

Данные табл. 4. свидетельствуют о том, что основная часть финансирования проекта приходится на этап бурения (в объеме 12945,2тыс.\$США) и на 4-й квартал второго года реализации проекта (в объеме 11872 тыс.\$США).

Для оценки инвестиционного проекта можно использовать пять основных методов, которые можно объединить в две группы: простые (статистические) (метод расчета периода окупаемости инвестиций, метод определения коэффициента эффективности) и усложненные методы оценки, основанные на теории временной стоимости денег (метод определения чистой текущей стоимости, метод расчета рентабельности инвестиций и метод расчета внутренней нормы прибыли).

Экономические показатели эффективности проекта представлены в таблице 5.

Таблица 5

Экономические показатели эффективности проекта

Название показателей	Ед. изм.	Проект
Общие инвестиции	тыс.\$США	17858
NPV	тыс.\$США	24953
PI	единица	2.44
DPP	месяц	37
IRR	%	65

Данные табл. 5. свидетельствуют о том, что чистый дисконтированный доход (сумма текущих стоимостей всех спрогнозированных, с учетом ставки дисконтирования, денежных потоков) по проекту составит 24953 тыс.\$США.

Индекс рентабельности предлагаемого инвестиционного проекта равен 2,44, то есть приведенная стоимость ожидаемых потоков денег от реализации проекта больше начальной стоимости инвестиций на 244%. Срок окупаемости инвестиций составляет 37 месяцев.

Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта составляет 65%. То есть, расчетная ставка процентов, при которой чистый приведенный доход, соответствующий этому проекту, равен нулю, составляет 65%. Ставка значительно превышает ставки по депозитам российских банков, следовательно проект по данному показателю следует признать высокоэффективным. Приведенные показатели инвестиционного проекта свидетельствует о том, что проект следует признать эффективным и можно принять к внедрению.

Оценка инвестиционной привлекательности нефтедобывающего предприятия в плановый период с учетом предложенных мероприятий представлена в табл. 6.

Таблица 6

Оценка инвестиционной привлекательности нефтедобывающего предприятия в плановый период с учетом предложенных мероприятий

Наименование	Отчетный период	Плановый период	Изменение
Рентабельность собственного капитала (ROE, приведённая к году), %	23,3	23,9	0,6
Уровень собственного капитала, %	92,7	93,2	0,5
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	2,86	3,33	0,47
Длительность оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам, дни	35	34	-1
Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни	232	202	-30
Сумма баллов	23	23	0
Группа инвестиционной привлекательности	1	1	0

Согласно данным проведенного анализа исследуемое предприятие относится в плановый период (также как и в отчетный) к первой группе инвестиционной привлекательности, за счет предложенных мероприятий нефтедобывающее предприятие повысило свою инвестиционную привлекательность и шансы для успешного дальнейшего развития.

Использованные источники:

1. Абрамов А.Е. Основы анализа финансово-хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия в 2-х ч., ч. 2 / А.Е. Абрамов. - М.: Экономика и финансы АКДИ, 2007. – 368 с.
2. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 286 с.
3. Бочаров В.В. Внутрифирменное финансовое планирование и контроль / В.В. Бочаров. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 339 с.
4. Гуськова Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами. - М.: ГАСБУ, 1999. - 278 с.
5. Инвестиции / [под ред. Чиненова М.В.]. - М.: КНОРУС, 2007. - 248 с.
6. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Трясина Н.Ю. // Экономический анализ. - 2008. - №18 – С. 3.
7. Крылов Э.Н., Власова В.М., Егорова М.Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003. 192 с. – С. 35.
8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477).- М.: Экономика, 2000.

9. Седов И.А. Управление рисками предприятия при инвестировании: [монография]. - Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2005. – 114 с.

Крюкова А.В.

студент 4-го курса

Финансовый университет при правительстве РФ

Россия, г. Липецк

ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА (УСЛУГ). ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ КАК ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА (УСЛУГ) В МАРКЕТИНГЕ

В современных условиях процесс продвижения продукта или услуг на рынок, на котором присутствует множество аналогичных товаров или услуг отечественных конкурентов, а также импортных, является для многих компаний затратным, длительным и сложным. И службы маркетинга используют в своей деятельности с целью продвижения продукции предприятий на современные рынки различные методы маркетинговых коммуникаций.

Продвижение— это мероприятия, направленные на повышение эффективности продаж через коммуникативное воздействие на персонал, партнеров и потребителей. Продвижение преследует двоякую цель: активацию потребительского спроса и поддержание благоприятного отношения к компании. При этом продвижение выполняет в маркетинге целый ряд важнейших функций.

Продвижение - любая форма сообщений для информации, убеждения, напоминания о товарах, услугах, общественной деятельности, идеях и т.д.

Важнейшие функции продвижения: создание образа престижности, низких цен, инноваций; информация о товаре и его параметрах; сохранение популярности товаров (услуг); изменение образа использования товара; создание энтузиазма среди участников сбыта; убеждение покупателей переходить к более дорогим товарам; ответы на вопросы потребителей; благоприятная информация о компании.

Цели продвижения: стимулирование спроса и улучшение образа компании. Конкретные действия зависят от так называемой иерархии воздействия (табл.1).

Таблица 1.

Иерархия воздействия продвижения

Степень иерархии	Конкретные цели управления	Структуры, реализация продвижения
Осознание ↓ Знание ↓ Благожелательное отношение ↓ Предпочтение ↓ Убеждение ↓ Покупка	Предоставление информации Создание положительных отношений и чувств Стимулирование и сохранение намерений	Реклама, создание благоприятного общественного мнения, витрины Реклама в различных средствах информации, использование торгового персонала, демонстрации Витрины, общение по почте, демонстрации, использование торгового персонала, устное информирование

Основные виды продвижения: реклама; паблисити («паблик релейшенз»); стимулирование сбыта; персональные продажи.

Их роли в потребительском и промышленном маркетинге несколько отличаются (табл. 2).

Таблица 2

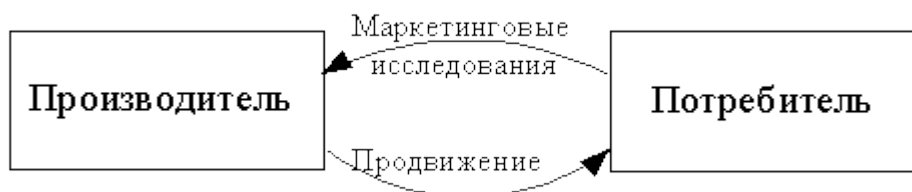
Места по важности видов продвижения

Вид продвижения	Место	
	В потребительском маркетинге	В промышленном маркетинге
Реклама	1	3
Стимулирование сбыта	2	2
Персональные продажи	3	1
Паблисити	4	4

Если маркетинговые исследования имеют целью «слушать» потребителя, то продвижение - вторая половина диалога (см. рис. 1).

Рисунок 1

Роли исследований и продвижения в маркетинге



Структура рекламы как одного из видов продвижения показана на рис. 2.

Структура рекламы как вида продвижения

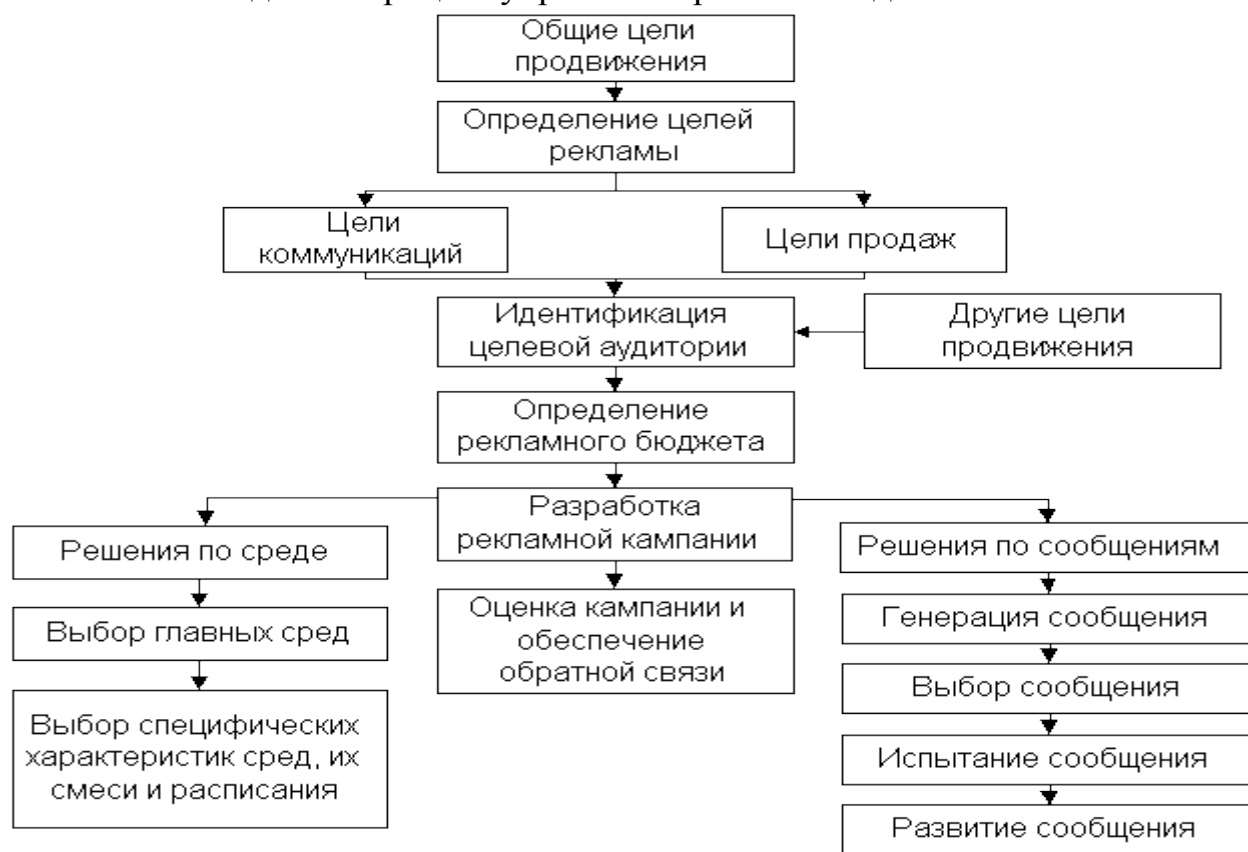


Реклама – это распространение информации о товарах и услугах с целью ускорения их продажи; установления контактов между покупателем и товаром, пропаганда товаров и информация о способах их покупки; средство, содействующее появлению у покупателя заинтересованности и желания купить данный товар.

Эффективность воздействия на потребителей определяется содержащейся в рекламе оценкой продвигаемых товаров и аргументацией в их пользу. Если потребитель не обнаруживает такую оценку и аргументацию, то эффективность рекламы существенно снижается. Рекламные аргументы в пользу товара можно разделить на два вида:

- *объективные аргументы*— логически раскрывающие особенности рекламируемой продукции (например, реклама жевательной резинки *Dirol*);
- *субъективные аргументы*— формирующие у потребителей определенные эмоции и ассоциации (например, реклама напитков «Фруктовый сад»).

Единый процесс управления рекламной деятельностью



В целом в рекламной деятельности имеются три главные группы действий:

- информирование (сообщение о том, что продукт существует и каковы его качества;

- убеждение (вызов благоприятных эмоций, формирование позиции признания товара, переключение решений потребителя на его покупку);

- поддержание лояльности (закрепление существующих потребителей как главного источника будущих продаж).

Для обеспечения всего этого должен осуществляться единый процесс управления рекламной деятельностью (рис. 3).

Продвижение следует рассматривать, как составную часть маркетингового комплекса. Реклама относится к конкурентным маркам продукции. Поэтому, казалось бы, с ее помощью надо пытаться увеличить продажи именно этого продукта. Однако прогрессивный элемент продвижения - продвижение всей фирмы, а не ее индивидуальных марок. Так как фирма может использовать различные типы продвижения, то это продвижение способствует к продвижению отдельных марок товаров. Каждый вид продвижения рассчитан на специфическую целевую аудиторию. Но каждая из таких кампаний продвижения должна рассматриваться как часть единого целого.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – с. 65.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – с.6.

Крючихина О.А.
магистрант

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Российская Федерация, г. Тюмень

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТНОШЕНИЙ РОДИТЕЛЕЙ И ДЕТЕЙ

Проблемы «отцов и детей» всегда волновали человека. Исследованием вопроса отношений родителей и детей занимаются многие философы, педагоги, психологи, социологи. Но, если они рассматривают взаимоотношения родителей и детей с точки зрения причинно-следственных связей, то участники правовой сферы (законодатель, юрист, судья и пр.) - с точки зрения правового регулирования личных и имущественных прав и обязанностей.

Возникновение данного института в его примитивной форме произошло до формирования российской государственности, т.е. в тот период, когда общественные отношения регулировались обычаями. Однако, с объединением земель и племен Киевской Руси, а затем с принятием христианства в 988 г., появилась необходимость в формировании единой системы регулирования семейных отношений. В последствии с развитием общества и усложнением взаимоотношений в нем, совершенствовалось и российское законодательство.

Рассмотрим некоторые проблемы отношений родителей и детей, продиктованные современностью и слабо урегулированные законодательством.

Одной из особенностей современного российского общества трансформация института семьи, которая характеризуется количественным увеличением неполных семей (семей с одним родителем), что обусловлено числом расторгаемых браков, а также укреплением тенденции создания семьи без юридического оформления брака.

Такая ситуация не в полной мере учитывается семейным законодательством, регулирующим отношения между родителями и детьми. Традиционно в центре семейно-правового регулирования находится ребенок, защита прав и интересов которого является приоритетной (п. 3 ст. 1 СК РФ). В то же время правовому положению родителей как лиц, от которых в первую очередь зависит благополучие детей, в законе уделяется недостаточное внимание.

С одной стороны, родители вправе самостоятельно осуществлять

процесс воспитания детей. С другой стороны, законом установлены пределы осуществления родительских прав, при нарушении которых включаются механизм защиты прав и интересов несовершеннолетнего ребенка и механизм привлечения виновного родителя к ответственности. При этом права и интересы добросовестного родителя, нарушенные вследствие неправомерного поведения второго родителя, остаются незащищенными по причине отсутствия эффективного механизма их защиты.

Таким образом, необходимо разрешить вопрос о правовом статусе раздельно проживающих родителей, на которых распространяется действие принципа равенства прав родителей вне зависимости от того, живут они совместно или раздельно. Однако, правоприменительная практика, показывает, что сохранение за раздельно живущими родителями равных прав отрицательно сказывается на защите прав и интересов ребенка, так как родитель, с которым проживает ребенок, не имеет возможности быстро и оперативно решить возникшие у ребенка проблемы, защитить его права и интересы. Это происходит из-за того, что любые свои действия в отношении ребенка он должен согласовывать со вторым родителем.

Кроме того, в последнее время раздельное проживание родителей приводит к такому правонарушению, как похищение несовершеннолетнего ребенка одним из родителей. Это обстоятельство усиливает актуальность данной проблемы, так как Россия подписала и ратифицировала две Гаагские конвенции «О гражданско-правовых аспектах международного похищения детей» (1980), «О юрисдикции, применимом праве, признании, исполнении и сотрудничестве в отношении родительской ответственности и мер по защите детей» (1996), благодаря которым есть возможность вернуть похищенного и перевезенного за рубеж ребенка родителю, с которым в соответствии с решением суда определено место его проживания.

Другой проблемой является суррогатное материнство. Этот вопрос менее прочих законодательно урегулирован, так как Российское законодательство регламентирует в настоящее время только отдельные его аспекты. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья в Российской Федерации» содержит ч. 1 ст. 55, согласно которой вспомогательные репродуктивные технологии (далее - ВРТ) представляют собой методы лечения бесплодия, при применении которых отдельные или все этапы зачатия и раннего развития эмбрионов осуществляются вне материнского организма (в том числе с использованием донорских и (или) криоконсервированных половых клеток, тканей репродуктивных органов и эмбрионов, а также суррогатного материнства).

Суррогатное материнство представляет собой вынашивание и рождение ребенка, включая случаи преждевременных родов, по договору между суррогатной матерью и потенциальными родителями, чьи половые клетки использовались для оплодотворения, либо одинокой женщиной, для которых вынашивание и рождение ребенка невозможны по медицинским

показаниям. Суррогатной матерью может быть женщина в возрасте от 20 до 35 лет, имеющая не менее одного здорового собственного ребенка, получившая медицинское заключение об удовлетворительном состоянии здоровья, давшая письменное информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство. Женщина, состоящая в браке, может быть суррогатной матерью только с письменного согласия супруга.

Однако, может возникнуть ситуация, при которой замужняя суррогатная мать после подписания договора с потенциальными родителями и в период ее оплодотворения может забеременеть от своего мужа. С целью недопущения случаев, когда суррогатная мать будет отдавать совместного с мужем ребенка потенциальным родителям, предлагается ввести обязательную процедуру по установлению генетического происхождения новорожденного ребенка.

Семейный кодекс РФ содержит правила записи лиц, предоставивших генетический материал, и (или) суррогатной матери в качестве родителей ребенка. Согласно ч. 4 ст. 51 СК РФ лица, состоящие в браке между собой и давшие согласие в письменной форме на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, могут быть записаны родителями ребенка только с согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери). Ч. 3 ст. 52 Кодекса устанавливает, что супруги, давшие согласие на имплантацию эмбриона другой женщине, а также суррогатная мать не вправе при оспаривании материнства и отцовства после совершения записи родителей в книге записей рождений ссылаться на эти обстоятельства. Таким образом, право определять судьбу ребенка предоставлено суррогатной матери, следовательно, его права и интересы совершенно не защищены законодательством. Ни Семейный кодекс, ни Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» не устанавливают прав и обязанностей генетических родителей и суррогатной матери в процессе вынашивания плода. Также законодателем не оговорена процедура заключения договора о суррогатном материнстве, что ставит в невыгодное положение генетических родителей ребенка.

Представленные выше проблемы требуют основательного анализа и четкой регламентации, из-за отсутствия которых в настоящее время страдают самые слабые и невинные члены общества, а именно дети. Они не должны становиться средством манипуляций у отдельно живущих родителей или «предметом» судебного разбирательства между генетическими родителями и суррогатной матерью.

*Крючкова О.М., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой экономики,
управления и финансового права АИСО
филиал
РГСУ
РФ, г. Армавир*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Феномен социального предпринимательства, как коммерческой деятельности, призванной тем или иным образом улучшить социальный статус отдельных категорий населения, активно изучается как отечественными, так и зарубежными экономистами. Не смотря на некоторые различия в терминологии, ученые выделяют ряд общих критериев, характерных для социального бизнеса: наличие социального эффекта и элемента прибыли. Социальный эффект может быть выражен в увеличении числа рабочих мест, повышении социального статуса и возможности самореализации отдельных категорий граждан. Наличие элемента прибыли отличает явление социального предпринимательства от благотворительности. Тем более любопытным представляется вопрос законодательного закрепления статуса социального бизнеса и отражения его отличительных черт в законодательстве.

Необходимо признать тот факт, что в Российской Федерации в настоящее время социальное предпринимательство вполне сложилось как экономическая категория. Предпосылкой для этого послужило желание и возможности бизнеса повлиять на ситуацию в социальной сфере. В 2002 году создается Российский микрофинансовый центр, одной из основных задач которого является поддержка социального бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организаций.[5] В 2007 году был учрежден Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», призванный оказывать поддержку социальным предпринимателям путем вложения средств в проекты, отобранные на конкурсной основе.[6]

В связи с расширением явления социального предпринимательства и повышением внимания общества к подобным проектам, назрела необходимость законодательного закрепления данного понятия. Меры по поддержке социальных предпринимателей отчасти отражены в Приказе Минэкономразвития Российской Федерации № 220 от 24 апреля 2013 года «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации». В документе предполагается создание и развитие социального предпринимательства, под которым понимается «социально ответственная деятельность субъектов

малого и среднего предпринимательства, направленная на решение социальных проблем».[1]

Субъекты социального предпринимательства, согласно документу, должны обеспечивать выполнение таких условий, как обеспечение занятости инвалидов, матерей, имеющих детей в возрасте до 3 лет, выпускников детских домов, лиц, освобожденных из мест лишения свободы, предоставлять услуги в области социального обслуживания граждан, оказания помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, экологических, техногенных или иных катастроф, социальных, национальных, религиозных конфликтов, беженцам и вынужденным переселенцам, обеспечения культурно-просветительской деятельности.[1]

Приказ № 220 является важным шагом для установления правового статуса социального предпринимательства. Тем не менее, он не учитывает всей возможной сферы деятельности субъекта социального предпринимательства, так как социальный эффект от предпринимательской деятельности может выражаться не только в выполнении указанных в документе условий. В качестве примера можно привести возможность создания рабочих мест для трудоустройства работоспособных граждан в районах с неразвитой инфраструктурой. Социальный эффект от такого рода предпринимательской деятельности вышеуказанным документом не учитывается.

В ноябре 2013 года законодатели обсудили поправки в Федеральный закон ФЗ-209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Предполагалось внесение в закон отдельной статьи о поддержке социальных предпринимателей, закрепление статуса их деятельности как направленной «на достижение общественно-полезных целей и решение социальных проблем». Тем не менее, данные поправки внесены не были.[3]

В вопросе установления законодательного статуса социального предпринимательства целесообразно обратиться к зарубежному опыту. В частности в Великобритании уже существует целая система законов, направленных на определение статуса и всемерную поддержку социального предпринимательства. 31 января 2013 года вступил в силу закон, предоставляющий социальным предприятиям более широкие возможности в сфере оказания государственных услуг.[7] Правительство страны объективно оценивает свои собственные возможности в вопросе социального обеспечения граждан, и стремиться привлечь к решению подобных задач частный бизнес.

Примечателен и опыт законодательного закрепления статуса социальных предпринимателей в Италии. В этой стране законодательно закреплён статус «социальных кооперативов». При этом присутствует их разделение на группы: группа «А» - организации, оказывающие услуги по социальному обслуживанию и группа «В» - оказывающие любые другие

услуги, но с обязательным условием трудоустройства социально незащищенных слоев населения.[2]

Социальный бизнес в нашей стране активно развивается, все большее число предпринимателей осознает свои возможности по улучшению ситуации в обществе в той или иной степени. Имеется и достаточно развитая система поддержки со стороны частных инвесторов. В данном случае идет речь об устойчивом инвестировании, целями которого выступают увеличение доходности, скорректированное с учетом риска, позитивное воздействие на социальную среду путем распределения капитала и включения общечеловеческих ценностей в процесс инвестирования.[4] В настоящее время можно говорить об устойчивой тенденции повышения доверия к социальному подходу в ведении предпринимательской деятельности со стороны органов государственной власти. Законодательное закрепление статуса социального предпринимателя не только позволит государству эффективнее поддерживать его, но в первую очередь продемонстрирует лояльность власти к такого рода деятельности. Один только факт признания успехов бизнеса на поприще решения социальных проблем будет являться мощным стимулом по дальнейшему развитию социального предпринимательства в России.

Использованные источники:

1. Крюкова О.М. Устойчивые инвестиции - новое направление в развитии финансовых рынков // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-2. С. 157.
2. Крюкова О.М. Социальное ответственное инвестирование как инструмент трансформации ценностных ориентиров бизнеса // Человеческий капитал. 2011. № 11. С. 89.
3. Приказ Минэкономразвития России № 220 от 24.04.2013 г. «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallbusiness/support/doc20130424_06 (дата обращения: 29.09.2014).
4. Гришина Я.С. «Сравнительно-правовое исследование социального предпринимательства в странах Америки и Европы» // Вестник Пермского университета 2012. Выпуск 2(16) <http://territoriaprava.ru/topics/49465> (дата обращения: 29.09.2014).
5. Зверева Н.И. «Законодатель мод» <http://www.nb-forum.ru/social/laws/zakonodatel-mod.html> (дата обращения: 29.09.2014).
6. Мамута М.В. «Социальный бизнес: Перспективы есть» <http://экономри.рф/72/пресс-служба/новости/1372849958> (дата обращения: 29.09.2014).

7. «Социальное предпринимательство и благотворительность»
<http://www.nb-forum.ru/about/> (дата обращения: 29.09.2014).

8. Public Services (Social Value) Act 2012
<http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/3/enacted> (дата обращения: 29.09.2014).

*Ксензо К.Л.
студент 3 курса
Лягуска Н.В.*

*старший преподаватель
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

РЫНОК БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие национальной системы безналичных расчетов на основе электронных платежных инструментов является важным направлением Национального банка, работа которого направлена на сокращение налично-денежного оборота и затрат на его организацию, пополнение ресурсной базы банков Республики Беларусь, повышение точности и полноты учета расчетных операций, повышение платежной культуры населения и его безопасности. Но в настоящее время наиболее развивающийся сегмент рынка безналичных расчетов по розничным платежам в Беларуси – банковские платежные карточки и электронные деньги.

Банковская платежная карточка в Республике Беларусь это платежный инструмент, обеспечивающий доступ к проведению безналичных платежей за товары, услуги, получению наличных денежных средств и осуществлению иных операций в соответствии с законодательством нашей страны [3].

На сегодня в Республике Беларусь эмиссию банковских платежных карт имеют право осуществлять 23 банка из 31. По состоянию на 1 июля 2014 года банковских платежных карт выпущено 12 626 единиц, что в Беларуси составило 1,3 на 1 человека, что меньше на 13,3 % по отношению с Российской Федерацией. В разрезе платежным систем соотношение банковских платежных карточек представлено на рисунке.

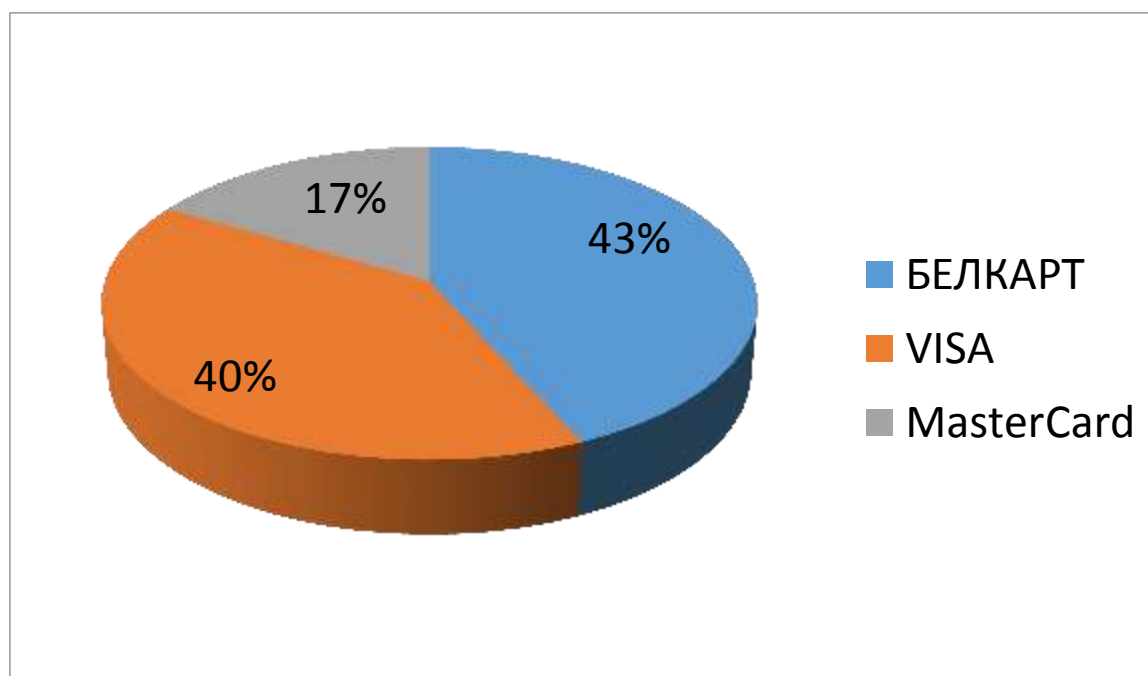


Рисунок 1 – Соотношение банковских платежных карточек в разрезе платежных систем в Республике Беларусь на 1 июля 2014 года, млн. ед.

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [1]

На основании рисунка видно, что лидером по объему выпуска банковских карточек является национальная платежная система БЕЛКАРТ, развитие которой является одним из главных направлений Национального банка в данной области. При этом первая платежная операция с использованием банковской карты внутренней платежной системы была совершена еще 26 сентября 1995 года [4].

Для полноценной оценки состояния карточного рынка в Республике Беларусь необходимо рассмотреть и такие показатели, как количество карточек на один банкомат, доля безналичных операций в общем объеме операций с карточками и др.

Так вот, с 1995 года в Республике Беларусь установлено 3 785 инфокиосков, 4 230 банкоматов, а в 56 047 организаций торговли имеется 81 066 платежных терминалов. При этом на 1 банкомат приходится 2 985 карточек, где за I полугодие 2014 года на территории Республики Беларусь было осуществлено 399 266 058 операций на сумму 140 933 586 млн. рублей, или 71,1 % от всех безналичных платежей [3].

На протяжении пяти последних лет, при осуществлении безналичных расчетов, физические лица стали более активно использовать платежные карточки, подтверждением чему является «активность карточки», использование в течение I квартала, число которых в Беларуси составило 7 951 983 единицы – 63 % от общего объема карточек. К примеру, в Казахстане и Украине 42 и 51% соответственно, что позволяет утверждать о развитии банковских платежных карточек в нашей стране [1].

Так как за последние годы наблюдается существенный рост доли безналичных платежей, то одной из важнейших задач Национального банка на 2010-2015 годы - развитие программно-технической инфраструктуры для проведения операций, а также наращивание объектов, что рассмотрим в таблице [2].

Таблица 1 – Основные показатели развития инфраструктуры банковских платежных карточек в Республике Беларусь за 2012-2014 годы

Наименование показателя	Годы		структура в процентах, 2013 г. к 2012 г.	На 01.07.2014	Прирост в процентах за I полугодие 2014 г.
	2012	2013			
Платежные терминалы в организациях торговли	56 795	73 627	29,6%	81 066	10,1%
Организации торговли	37 063	49 539	33,7%	56 047	13,1%
Банкоматы	3 701	4 088	10,5%	4 230	3,5%
Инфокиоски	3 342	3 586	7,3%	3 785	5,5%

Источник: собственная разработка (на основании данных Национального банка Республики Беларусь)

На основании полученных данных наблюдается развитие карточного рынка в Республике Беларусь. Поэтому и дальнейшая работа Национального банка должна быть направлена на создание и обеспечение условий для осуществления расчетов в безналичной форме, с учетом стимулирования организаций торговли и населения, развития программно-технической инфраструктуры, а также обеспечение ее надежности, безопасности и непрерывности функционирования, что конечно же позволит существенно повысить долю безналичных расчетов при осуществлении розничных платежей.

Использованные источники:

1. Стефанович Л. Карточный рынок Беларуси: карточки, инфраструктура, операции / Л.Стефанович // Банковский вестник. – 2014 . - № 9/614. – С. 64-71.
2. Постановление правления Национального банка Республики Беларусь об утверждении Концепции развития платежной системы на 2010-2015 годы [Электронный ресурс] – 2014 – Режим доступа: http://www.nbrb.by/Legislation/documents/P_29.pdf. Дата доступа: 05.10.2014.
3. Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платежных карточек [Электронный ресурс] – 2014 – Режим доступа: <http://nbrb.by/payment/PlasticCards/>. Дата доступа: 07.10.2014.
4. История развития платежной системы БЕЛКАРТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belkart.by/BELKART/history>. Дата доступа: 06.12.2014.

*Кубатова З.С.
студент 2курса 2 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

АНАЛИЗ И СТРУКТУРЫ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Денежная система — форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством. Её составной частью является национальная валютная система, которая в то же время относительно самостоятельна.

Как и любая система, денежная система состоит из ряда элементов, среди которых выделяются следующие:

- денежная единица как единица денежного счёта;
- масштаб цен;
- виды денег, находящиеся в обращении и являющиеся законным платёжным средством;
- порядок эмиссии и характер обеспечения денежных знаков, выпущенных в обращение;
- методы регулирования денежного обращения.

Для характеристики денежной системы промышленно развитых стран опишем подробно её составные элементы.

Денежная единица — это установленный законом денежный знак, служащий для соизмерения и выражения цен всех товаров. Денежная единица делится на более мелкие, пропорциональные части. В большинстве стран действует десятичная система деления (1 доллар = 100 центов; 1 фунт стерлингов = 100 пенсов и т.д.);

Масштаб цен — средство выражения стоимости в денежных единицах, техническая функция денег. При металлическом обращении, когда денежный товар — металл — выполнял все функции денег, масштаб цен представлял собой весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы или её кратных частей.

С прекращением размена кредитных денег на золото, официальный масштаб цен утратил свой экономический смысл и в результате валютной реформы 1976—1978 гг. (Ямайское соглашение) официальная цена золота и золотое содержание денежных единиц были вообще отменены. В настоящее время масштаб цен складывается стихийно и служит для соизмерения стоимостей товаров посредством цены.

Виды денежных знаков. В связи с тем, что в настоящее время ни в

одной стране нет системы металлического обращения, основными видами денежных знаков являются: кредитные банковские билеты (банкноты), государственные бумажные деньги (казначейские билеты) и разменная монета, являющиеся законными платежными средствами в стране.

Банковские билеты (банкноты) — вид денежных знаков, законное платежное средство, выпускаемое в обращение центральными банками.

Банкноты выпускаются строго определенного достоинства:

- в США обращаются банкноты в 1, 2, 5, 10, 20, 50, 100 долларов;
- в Великобритании обращаются банкноты в 1, 5, 10, 20 фунтов стерлингов;
- во Франции обращаются банкноты в 10, 50, 100, 500 франков и т.д.

Казначейские билеты — бумажные деньги, выпускаемые непосредственно государством — министерством финансов или специальным государственным финансовым органом — для покрытия бюджетного дефицита. В отличие от банковских билетов; казначейские билеты никогда не обеспечивались драгоценными металлами и не подлежали размену на золото или серебро. Организуемое и регулируемое государственными законами денежное обращение страны называется денежной системой. В каждой стране денежная система складывается исторически. Известны различные типы денежных систем. Так, в условиях существования металлического денежного обращения различали два типа денежных систем: биметаллизм и монометаллизм.

Биметаллизм - денежная система, при которой государство законодательно закрепляет роль всеобщего эквивалента за двумя металлами - золотом и серебром, монеты из них функционируют на равных основаниях. Существовали три разновидности биметаллизма:

- система параллельной валюты, когда соотношение между золотыми и серебряными монетами устанавливалось стихийно на рынке;
- система двойной валюты, когда это соотношение устанавливалось государством;
- система «хромающей» валюты, при которой золотые и серебряные монеты служат законными платежными средствами, но не на равных основаниях, так как чеканка серебряных монет производилась в закрытом порядке в отличие от свободной чеканки золотых монет. В этом случае серебряные монеты становятся знаком золота.

Монометаллизм - денежная система, при которой один денежный металл является всеобщим эквивалентом и одновременно в обращении присутствуют другие знаки стоимости (банкноты, казначейские билеты, разменная монета), разменные на золото. Существовало три разновидности золотого монометаллизма: золотомонетный стандарт, золотослитковый стандарт и золотодевизный стандарт.

Общерусская денежная система и денежное обращение формировались в русле процесса присоединения в XIII—XV вв. к Москве других русских

княжеств.

Важной вехой в становлении денежного обращения сыграла денежная реформа 1535—1538 гг. Суть реформы заключалась в изъятии из обращения неполноценных денег, упорядочении весового содержания рубля и введении десятичной системы денежного счета. В результате реформы 1 рубль стал приравняться к 10 гривнам, 1 гривна — к 10 новгородкам (копейкам).

В 1625—1627 гг. завершился процесс формирования единой денежной системы страны: впервые чеканка монет была сосредоточена на Московском денежном дворе, другие монетные дворы были закрыты.

С 1769 г. в России начался выпуск бумажных денег (ассигнаций). Главной причиной перехода на бумажные деньги стала война с Турцией.

В 1839—1843 гг. была проведена денежная реформа, получавшая название реформы Канкрин (Е.Ф. Канкрин — в то время министр финансов России). Эта реформа привела к созданию денежной системы серебряного монометаллизма. Главной денежной единицей стал серебряный рубль, приравненный к 3 руб. 50 коп. ассигнациями.

В 1841 г. были выпущены новые денежные знаки — кредитные билеты 50-рублевого достоинства, которые разменивались на серебряную монету.

Установленная денежная система не являлась системой абсолютного серебряного монометаллизма и была довольно неустойчивой, поскольку существовали также свободная чеканка золотых монет и выпуск кредитных билетов, которые разменивались не только на серебро, но и на золото.

В мае 1918 г. на I Всероссийском съезде представителей финансовых отделов Советов Ленин выступил с проектом денежной реформы. Основные ее положения: в очень короткий срок необходимо обменять старые деньги на новые, причем обменивать следует только часть денежных знаков. Такая мера была неизбежной. Основной целью денежной реформы являлось введение устойчивой валюты. Однако в тот период, т.е. в 1918 г., осуществить денежную реформу Советскому правительству не удалось — началась Гражданская война, в условиях которой остановить эмиссию было практически невозможно. Военные расходы резко возросли и покрывались они в тот момент — в момент экономической блокады государства — только за счет внутренних доходов.

Денежная реформа была проведена по постановлению Совета министров и ЦК ВКП (б) от 14 декабря 1947 г. Она заключалась в обмене находившихся в обращении денежных знаков на новые по соотношению 10 : 1 и в дифференцированной переоценке денежных накоплений на более льготных условиях по сравнению с условиями обмена наличных денег. Суммы вкладов до 3 тыс. руб. не подлежали уценке; от 3 тыс. до 10 тыс. руб. переоценивались по соотношению 3 : 2; свыше 10 тыс. руб. — по соотношению 2:1. Была отменена карточная система. Обмен денег был проведен в очень короткий срок. При ходе денежной реформы заработная плата и другие трудовые доходы населения выплачивались новыми деньгами

в прежних размерах.

Во время Второй мировой войны и в послевоенный период в воевавших странах усиливалась инфляция. Обесценение валют привело к их девальвации. В связи с этим Правительство нашей страны признало необходимым повысить официальный курс советского рубля по отношению к иностранным валютам и перевести его исчисление на золотую основу.

Денежная система представляет собой установленную государством форму организации денежного обращения в стране. С изменением политического строя и общественных отношений меняется и денежная система, что отражается на содержании ее элементов.

В современных условиях ни в одной стране денежные знаки не размениваются на золото и не фиксируется золотое содержание денежных единиц. В тех странах, где золотое содержание денежных единиц юридически сохранилось, оно утратило экономический смысл. Россия с переходом к рыночным экономическим отношениям также отказалась от фиксации золотого содержания рубля.

Вот и закончено рассмотрение одного из ключевых аспектов экономики – денежная система. Много осталось за пределами данной работы, но мы надеемся, что основная часть позволит сформировать основные понятия, связанные с денежной системой и расширить ваш кругозор в экономической сфере жизни.

*Кузнецов А.Е.
студент*

*Дистанционное отделение магистратуры
Кафедра «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ ВПО Тюменский Государственный Институт
Россия, г. Тюмень*

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. В настоящее время ипотечное кредитование не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. Целью развития системы ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, а с другой, стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Кроме этого поддержка государством развития ипотечного кредитования является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране.

Ипотечный рынок-структурообразующий сегмент современной кредитно-финансовой системы. Его главная роль состоит в вовлечении в хозяйственный оборот финансовых активов путем трансформации

сбережений населения в инвестиционный капитал, используемый для решения жилищной проблемы. Тем самым он оказывает существенное влияние на динамику и структуру внутреннего спроса, который, как известно, является фундаментальным фактором устойчивого и высококачественного экономического роста.

В ведущих странах жилищная ипотека, на долю которой приходится 50%-100% ВВП, превратилась, как показал нынешний финансово-экономический кризис, в мощный фактор, определяющий циклы развития современной экономики. Российский же рынок ипотеки находится лишь в стадии своего становления и формирования.

Мировая практика показывает, что массовая эффективная жилищная ипотека возможна только при наличии достаточной и устойчивой финансовой базы в виде длинных и дешевых денег, сбалансированного рынка жилья и высокодоходного среднего класса. В России пока таких условий нет. У нас, как известно, огромный хронический дефицит жилья и долгосрочных финансовых ресурсов. Отсутствует и третье условие. Появились лишь первые признаки зарождения среднего класса, соответствующего западным стандартам. По оценке АИЖК, до кризиса лишь 9% россиян могли купить квартиру по ипотеке, а после кризиса - только 2%. В тоже время согласно имеющимся оценкам, потребность в жилье составляет 280млн. кв. м. и лишь незначительная часть этой потребности может быть удовлетворена. В связи с этим необходимо создать системы долгосрочного кредитования граждан на цели приобретения жилья, что позволит увеличить их платежеспособный спрос и сделать приобретение жилья доступным для основной массы населения.

Условием стабильного и эффективного функционирования системы ипотечного кредитования в России является проведение взвешенной и последовательной государственной политики в данной сфере. Основным принципом для всех участников рынка ипотечного кредитования должен стать ее коммерческий характер, но при этом они должны обеспечивать соблюдение основных законов ведения бизнеса.

Для преодоления существующих и возможных негативных тенденций развития рынка жилья, а также применения механизма жилищной ипотеки необходимы следующие условия: ясная и четкая правовая база, обеспечивающая развитие долгосрочного жилищного ипотечного кредитования как граждан, так и профессиональных застройщиков; отсутствие монополии на строительных рынках; четкие правила землепользования и застройки; наличие гарантий прав собственников приобретаемого жилья; совершенствование государственного управления рынком недвижимости.

Реализация обозначенных условий обуславливает необходимость широкомасштабных скоординированных действий на всех уровнях государственной власти и местного самоуправления. Роль властных структур

главным образом должна заключаться в разработке и принятии законодательных основ функционирования ипотечного рынка, в установке различных нормативов и формировании благоприятного инвестиционного климата для развития ипотеки.

Возрастающая потребность и недостаточная разработанность теоретического и прикладного инструментария ипотечного кредитования обусловили выбор темы исследования. В условиях реформирования экономики России формирование жизнеспособной системы ипотечного кредитования является одной из актуальных задач, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях. Успешное решение этой задачи возможно только при системном согласовании экономической, финансовой, правовой и организационной сторон внедрения ипотеки в российскую практику.

Необходимо отметить, что ипотечный кредит в России привлек внимание исследователей лишь в самые последние годы. Появились работы, в которых он рассматривается с разных сторон. В литературе преобладает рассмотрение ипотечного кредита в традиционных рамках кредитных отношений, где особое внимание обращается на вопросы доходности, рисковости, гарантированности и возвратности. Имеются работы, в которых проблема рассматривается с позиции решения важной социальной задачи – обеспечения жильем. При таком подходе обращается внимание на положение заемщика: доступность ипотечного кредита, гарантированность прав собственности, обременительность кредита. Иногда предметом внимания выступают общие вопросы: процентная ставка, рефинансирование, фондовый рынок.

Но в литературе ощущается недостаток работ, в которых ипотечный кредит рассматривается как целостная подсистема финансовых отношений, как особая форма авансированного капитала, целевой характер движения которого заложен в исходном пункте. Мало внимания обращается на инвестиционную направленность ипотечного кредитования и ту роль, которую ипотечный кредит играет в решении важных социальных задач. Все это предопределяет особую практическую и научную актуальность проблемы организации и финансирования ипотечного кредитования в России.

Сравнительный анализ существующей по данному вопросу литературы, позволяет определить два направления исследования ипотечного кредитования: теоретический и практический подходы. Представители отечественной научной школы акцентируют внимание на теоретических вопросах кредитной политики, тогда как зарубежные авторы сосредотачиваются скорее на прикладной стороне вопроса, сводящейся к разработке методики формирования кредитной политики и отображению новейших тенденций в части кредитных инструментов..

Научная новизна исследования заключается в том, что магистерская диссертация представляет собой комплексное многостороннее исследование сравнительно новой для современных российских условий, мало изученной проблемы развития ипотечного кредитования, которая имеет огромное значение для развития финансового рынка, рынка недвижимости, решения жилищной проблемы.

Объектом исследования является механизм ипотечного жилищного кредитования и условия его развития в посткризисный период. Предмет исследования — совокупность финансово-экономических и организационно-правовых отношений в сфере ипотечного кредитования, а также проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования.

Целью данной магистерской диссертации является выявление основных проблем развития ипотечного кредитования России.

Исходя из этого, были определены следующие задачи исследования:

- рассмотреть сущность и характерные черты ипотечного кредитования в России;
- раскрыть особенности видов ипотеки для различных категорий населения;
- провести анализ обеспеченности жильем населения на современном этапе развития общества;
- проанализировать систему ипотечного кредитования в РФ;
- выявить причины слабого развития ипотечного кредитования в РФ;
- определить направления развития ипотечного кредитования в Российской Федерации;
- изучить различные программы развития ипотечного кредитования, в частности федеральную целевую программу «Жилище» на 2011 - 2015 годы.

Методика исследования представляет собой соединение методов общенаучных и конкретно-предметных. Для решения поставленных в выпускной квалификационной работе задач использованы как традиционные исследовательские методы (описание, анализ, сопоставление, классификация, обобщение и иные частные методы), так и специальные экономические методы (методы системного, факторного, логического, графического, финансового анализа, методы экономико-математического моделирования, классификации, группировки, балансового и статистического анализа).

Информационной базой исследования послужили материалы коммерческих банков и других кредитных институтов России и зарубежных стран, российская и зарубежная монографическая литература, публикации в периодической печати, а также банковское законодательство России. В работе использовались нормативные материалы Банка России, ОАО «Сбербанк России», Министерства финансов РФ, Ассоциации российских банков, Федеральной службы государственной статистики, материалы научно-практических конференций и семинаров.

Использованные источники:

1. Азрилиян, А.Н. Большой экономический словарь: 24. 8 тыс. терминов / Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В. и др. - М.: Институт новой экономики, 2007. - 1280 с.
2. Афонина, А.В. Все об ипотеке / А.В. Афонина. – М., 2009. – 107 с.
3. Гражданское право. В 3-х томах. Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: 2005. Т. 2. - 848 с.
4. Жилые помещения: права граждан при приобретении и управлении. Комментарии и разъяснения специалистов юридической фирмы «АВЕЛАН» / В.С. Костко, С.Л. Казинец, Н.В. Северина и др. - М.: Библиотечка «Российской газеты», 2013. Вып. 22. - 144 с.
5. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 27 февраля 2001 г. № 61 «Обзор практики применения арбитражными судами земельного законодательства» // Вестник ВАС РФ. - № 5. - 2001.
6. Ипотечный прогноз // Эксперт. – 2012. - № 6. – С. 15-16.
7. Каковы особенности договора об ипотеке при приобретении жилья? // «Электронный журнал «Азбука права», 2014.
8. Кузнецова, О.В. Добровольное страхование / О.В.Кузнецова. - М.: Юрайт, 2008. - 182 с.
9. Марочкина, Ю.Н. Современные проблемы ипотечного кредитования / Ю.Н.Марочкина (Подготовлен для системы КонсультантПлюс) // СПС КонсультантПлюс, 2006.
10. Ипотечный кредит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipoteka-2011.ru/other/ipotechnkredit.htm>. – (дата обращения: 29.10.2014).
11. Исследование рынка ломбардов в России[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://re-port.ru/research/drg_Issledovanie_rynka_lombardov_v_Rossii.
12. Международная Конвенция о морских залогах и ипотеках от 6 мая 1993 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.miripravo.ru/laws/perevoz/sea/0.htm>(дата обращения 05.11.2014).
13. Официальный сайт Министерства обороны РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: // <http://www.mil.ru/849/11876/37869/16392/index.shtml>(дата обращения 07.11.2014).

Кузнецова К.А.
аспирант

**Саратовский государственный
технический университет имени Ю.А. Гагарина**

СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИЙ И МЕНЕДЖМЕНТА В РАБОТАХ Б. МАЛИНОВСКОГО

Британская школа социальной антропологии хорошо известна в различных областях социологической науки. В социологии организаций и менеджмента она получила заслуженное признание, прежде всего, в связи с

привнесенной теоретической традицией анализа социальной культуры [1, 2, 3]. Эта обширная, динамично развивающаяся традиция отличается не только разнообразием концепций, методов исследования, понятийно-категориального аппарата, но и спецификой теоретико-мировоззренческих позиций ученых, благодаря которым она утвердилась и стала эволюционировать в качестве самостоятельного научного направления. К их числу в мировой социологии по праву относится английский ученый Бронислав Малиновский, творчество которого остается малоизученным отечественными историками социологии и освещается в работах прошлых лет фрагментарно, преимущественно в справочной литературе, как правило, в рамках критического анализа немарксистских социологических теорий [4, 5, 6]. Данная работа ставит своей целью частично восполнить этот пробел и обратить внимание исследователей, в первую очередь молодых ученых, на научное наследие одного из ведущих социальных антропологов прошедшего столетия.

Этапы творчества, основные идеи и биографические данные Бронислава Малиновского, достаточно широко представлены в зарубежной энциклопедической литературе по общественным наукам [7, 8, 9]. Он родился 7 апреля 1884 года в Кракове в семье известного филолога-слависта, занимавшегося также исследованиями в области этнографии и фольклора. Воспитываясь в интеллигентной, многообразной лингвистической среде, где высоко ценили свое национальное культурное наследие, Малиновский овладел польским, русским, немецким, английским, французским, итальянским и испанским языками. В 1908 году он защитил в Ягеллонском университете Кракова докторскую диссертацию по физике и математике, затем заинтересовался общественными науками. Сначала он учился в Лейпциге у Вильгельма Вундта и Карла Бюхнера, затем с 1910 года в аспирантуре Лондонской школы экономики. К этому времени он уже провел ряд исследований культуры аборигенов Австралии и написал книгу о примитивных религиях и формах социальной структуры, которая была опубликована в Польше в 1915 году. С 1927 года он заведовал кафедрой этнографии Лондонского университета, с которым связаны основные этапы его творчества, а с 1939 года работал в США (Йельском университете), где провел последние годы своей жизни.

Диапазон научных интересов Малиновского весьма широк. С точки зрения британских энциклопедистов [10, p. 294], в его творчестве тесно сочетались вопросы экономики, психологии, права, религии, этики, этнографии. Вместе с тем, наибольшую известность ему принесла функционалистская теория культуры как универсального социального явления и определение на ее основе такой сетки концептуальных понятий, которая позволит системно изучать специфические культуры организаций со всеми их особенностями и тем самым, откроет возможности для систематизированных кросс культурных сравнений. Исходный пункт этой

теории – функциональное объяснение культуры с точки зрения оппозиции эволюционистским и диффузионистским теориям культуры, а также атомистическому изучению культурных черт вне социального контекста. В своей работе «Динамика культуры» Малиновский подчеркивал, что функциональный взгляд на культуру настаивает на принципе, что в каждом типе социальной организации любой обычай, материальный объект, идея и верование исполняют некую жизненную функцию, должны решить определенную задачу, представляют собой необходимую часть внутри работающего целого [11, с. 133].

Согласно Малиновскому, функциональный подход – это наиболее эффективный инструмент полевого исследования и сравнительного анализа явлений в различных культурах [12, р. 175]. Пафос теории Малиновского заключался в ориентированности социальных наук на проведение полевых исследований. Социальная теория культуры будет достоверной лишь в том случае, когда она опирается на систематическое наблюдение и детальный анализ реального поведения индивидов и групп в реально функционирующих обществах. Малиновский считал проживание среди изучаемой группы, компетентное использование местного языка, наблюдение, как обычных повседневных, так и крупных, важных событий, восприимчивость к конфликтам и оттенкам мнений, а также рассмотрение каждого из этих аспектов в контексте целостной культуры обязательными и неизменными условиями полевой работы и, опосредовано – формирования базовой теории. Полевые исследования он начал с анализа семьи австралийских аборигенов («The family among the Australian aborigenes», 1913). В период с 1914 по 1920 гг. провел ряд аналогичных исследований в Новой Гвинее. Особенно известны его исследования на Тробриандских островах, которые Малиновский использовал в качестве специфической этнографической лаборатории. По итогам исследований была опубликована книга «Коралловые сады» (1922 г.), в которой автор описал организацию общественной жизни на Тробрианах, влияние растениеводства, место магии в системе верований, а также сформулировал методологические принципы объяснительных моделей культуры организации, служащие промежуточным этапом в интерпретации универсальных социокультурных процессов.

Наиболее продуктивными для Малиновского стал период с 1923 по 1938 года, когда последовательно выходят наиболее известные его работы, в которых широко используется собранный им ранее эмпирический материал. К их числу в классической социологии относятся: «Психология секса» (1923 г.), «Психоанализ и антропология» (1924 г.), «Магия, наука и религия» (1925 г.), «Преступление и обычай в обществе дикарей» (1926 г.), «Миф в примитивной психологии» (1926 г.), «Отец в примитивной психологии» (1927 г.), «Сексуальная жизнь дикарей» (1929 г.), «Основы веры и морали» (1936 г.). Международное признание Малиновскому принесла работа «Аргонавты Западного Тихоокеанья», в которой представлены ключевые

идеи его теории: интегративный характер любой культуры; сложное взаимодействие общества, культуры и индивида; индивидуальность культуры в человеческом организме; систематический характер культуры как явления. Культура выступает здесь как некий инструмент удовлетворения основных потребностей человека и как совокупность артефактов, организованных традиций. Различия между культурами проявляются в закрепляемых ими способах удовлетворения потребностей и в характере передаваемых от поколения к поколению вторичных потребностей. В связи с этим, функциональная объяснительная модель культуры социальной организации строится на выделении основных потребностей и существенных зависимостей в изучаемой культуре [13].

Многие идеи Малиновского сегодня считаются хрестоматийными. Он повлиял на общую теорию социологического функционализма своими идеями об интегральности каждой культуры, о сложных взаимосвязях между обществом, культурой и индивидом, поисками корней культуры в потребностях и способностях индивида как ее носителя. Функционализм, таким образом, с одной стороны, привержен холизму, то есть, изучению явления в контексте, а также стремится к проблемно-ориентированным сравнениям. С другой стороны, функционализм уделяет внимание убеждениям и мотивам индивидов (впоследствии именно в этом направлении стала развиваться интерпретативная антропология), но при этом настаивает на том, что социальные факты не могут быть сведены к индивидуальной воле, желанию или мышлению (отсюда выросла перспектива структурализма и постструктурализма [14, с. 16].

Многие историки британской социологии [15, р. 157-158] ценят Малиновского как полевого исследователя, для которого «поле» - исходный пункт и цель в себе. Его функционализм до сих пор привлекает эмпирически настроенные умы социологов своей нацеленностью на интерпретации, которые требуют только известных и наблюдаемых фактов, добытых прямым исследованием из первых рук, и обходятся без умозрительных догадок. Даже критики признают его способность понимать общую ситуацию, характерную для предмета исследования, его способность тонко передать сложное взаимодействие проблемы и реальности [16, с. 109]. Особенно отмечается его вклад в разработку методики и процедуры качественного полевого исследования. Полевые этнографические исследования, с их «мягкими» качественными методами, позволяют проникнуть в непосредственную суть происходящих событий и найти способы усовершенствования организационных технологий, тем самым напрямую решая задачи достижения эффективности социального менеджмента [17, 18, 19].

В классической социологии Б. Малиновский рассматривается [20, с. 237] не только как известный теоретик и полевой исследователь, но и как блестящий лектор, талантливый педагог и организатор, который сыграл

решающую роль в становлении британской школы социальной антропологии. В рамках данной школы был разработан ряд теоретических направлений исследования культуры в современном обществе. Культура организаций и менеджмента – одно из них. В самых общих чертах эта традиция развивается в двух направлениях: первое, где культура рассматривается как консенсус идей, ценностей, норм и второе, считающее культурой весь образ жизни, типы социального поведения, или то, что пронизывает и объединяет практики социально-исторической целостности. В этом подходе культура рассматривается как символический инструмент, который индивиды сознательно или неосознанно используют для организации и нормализации собственной деятельности. Такое применение термина «культура» является в большей степени функциональным и позволяет рассматривать содержание, строение и развитие организации и менеджмента в связи с внешними и внутренними структурными связями, конкретно-историческим контекстом. Как отмечают российские эксперты, идея о культурных процессах в организациях и менеджменте, будучи заимствованной из британской социально-антропологической традиции, в настоящее время интенсивно адаптируется к отечественному контексту теории и методологии организационного анализа [21, с. 117].

Историки антропологической мысли констатируют [22, с. 301], что данная традиция, в первую очередь, связана с творчеством Бронислава Малиновского, который справедливо считается одним из ведущих социальных ученых двадцатого века. Своими работами он во многом повлиял на превращение антропологии в самостоятельную, современную теоретическую и прикладную научную дисциплину, ориентированную на практическое применение и достижение реального социального эффекта в различных областях общественной жизни. Для своего времени эти работы стали своеобразным образцом социокультурного анализа, сочетающего детальные эмпирические данные с концептуальным подходом и стремлением объяснить приводимые факты с помощью их теоретической интерпретации. Согласно мнению экспертов [23, с. 101], труды Бронислава Малиновского также содействовали развитию тезауруса, методологии и методов общей социологии, укреплению ее междисциплинарного характера, представленного различными многочисленными специализациями, удовлетворяющими разные научные и практические интересы. В свою очередь, все это послужило становлению социального знания в новом, современном качестве, а его теоретическая значимость и практическая польза только возрасли.

Использованные источники:

1. Романов П.В. Социология менеджмента и организаций. Ростов-н/Д, 2004.
2. Саймон Г. Менеджмент в организации. М., 2005.
3. Щедровицкий Г.П. Организация, руководство управление. М., 2003.
4. История буржуазной социологии XIX – начала XX в.: словарь. М., 1979.

5. Краткий словарь по социологии / Под общ. ред. Д.М. Гвишиани, Н.И. Лапина. М., 1989.
6. Современная западная социология: словарь. М., 1990.
7. International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968.
8. The Social Sciences Encyclopedia / Ed. By A. Kuper. L., 1996.
9. The Sociological Encyclopedia. N.Y., 2012.
10. The new encyclopedia Britannica. Cambridge, 2010.
11. Малиновский Б. Избранное: Динамика культуры. М., 2004.
12. Malinowski B. A scientific theory of culture and other essays. L., 1944.
13. Malinowski B. Argonauts of the Western Pacific. N.Y., 1961.
14. Ярская-Смирнова Е.Р., Романов П.В., Михель Д.В. Социальная антропология современности: теория, методология, методы, кейс-стади. Саратов, 2004.
15. Essays on the History of British Sociological Research. Cambridge, 2005.
16. Рэдклифф-Браун А.Р. Метод в социальной антропологии. М., 2001.
17. Готлиб А. Качественное социологическое исследование. Познавательные и экзистенциальные горизонты. Самара, 2004.
18. Ильин В.И. Драматургия качественного полевого исследования. СПб., 2006.
19. Ковалев Е.М., Штейнберг И.Е. Качественные методы в социологических исследованиях. М., 2000.
20. Култыгин В.П. Классическая социология. М., 2000.
21. Романов П.В. Социологические интерпретации менеджмента: исследования управления, контроля и организации в современном обществе. Саратов, 2000.
22. Эванс-Причард Э. История антропологической мысли. М., 2003.
23. Култыгин В.П., Кузнецов А.Г. Общая социология. М., 2004.

*Кузьмин С.А.
магистрант 1 года обучения
направление «ГМУ»
экономический факультет
НИ МГУ им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ АПК В МОРДОВИИ

Агропромышленный комплекс (АПК) — крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий более 10 отраслей экономики, направленный на получение и переработку сельскохозяйственного сырья. АПК затрагивает интересы практически всего населения России, непосредственно касается 38,7 млн. сельских жителей, обеспечивающих функционирование более 18 миллионов различных сельскохозяйственных организаций, предприятий,

крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств в 155 тысячах сельских населенных пунктах.

Субсидирование сельского хозяйства набирает свои обороты и уже приближается к уровню субсидирования в США. Государство оказывает поддержку предприятиям АПК и приближается к американскому уровню по количеству выделяемых средств на единицу продукции. Таким образом, АПК России развивается стремительными темпами. Ежегодно выделяются финансовые средства на строительство, модернизацию и реконструкцию объектов сельского хозяйства. Однако в отрасли имеются некоторые проблемы, которые требуют государственной поддержки.

Субсидирование собственного сельского хозяйства поможет защитить отечественных производителей от конкуренции с продукцией ввозимой на территорию РФ. Таким образом, на рынке сельскохозяйственного сложится благоприятная ситуация для отечественной продукции и повышается конкурентоспособность предприятий России по сравнению с импортными предприятиями.

Однако данное субсидирование должно быть обоснованным и эффективным. В связи с этим мы провели анализ эффективности поддержки предприятий АПК. В качестве объекта исследования нами была выбрана экономическая система АПК в республике Мордовия.

Сегодня Республика Мордовия – это субъект Российской Федерации с динамично развивающимся сельским хозяйством, пищевой и перерабатывающей промышленностью.

Территория Мордовии – 26 тыс. кв. километров, население более 800 тыс. человек, удельный вес сельских жителей – 40 %.

В республике осуществляют производственную деятельность 243 сельхозпредприятия, свыше 1 тыс. 100 крестьянских (фермерских) хозяйств, более 160 тыс. личных подсобных хозяйств граждан.

Агропромышленный комплекс производит 13% валового регионального продукта и обеспечивает занятость 20% населения.

Республика продолжает занимать лидирующее положение среди регионов Приволжского федерального округа по производству в расчёту на 1 жителя мяса, молока, яиц. В целом по Российской Федерации по данным показателям Республика Мордовия вошла в первую десятку регионов (по производству молока и яиц – 2 место, мяса – 8 место), в ПФО (по производству молока и яиц – 1 место, мяса – 2 место).

Но подобная положительная тенденция не наблюдалась бы, если не поддержка федерального центра. Говоря иначе, предприятия АПК остаются «на плаву» благодаря бюджетному финансированию и субсидированию. Поэтому очень важно отслеживать эффективность государственной поддержки предприятий и иных субъектов АПК, так как возможны огромные потери денежных средств и неиспользование имеющегося потенциала. К тому же у Мордовии имеется достаточно большой долг перед

федеральным бюджетом, который достаточно проблематично восполнить при рациональном использовании имеющихся ресурсов.

Проанализируем динамику, отражающую поддержку АПК в РМ, а также объём валовой продукции сельского хозяйства и демографию экономических субъектов в данной отрасли (Таблица 1).

Таблица 1 – Государственная поддержка АПК Мордовии и его структура

Годы	2009	2010	2011	2012	2013
Валовая продукция, млрд. руб.	37,23	27,18	39,03	38,8	39,77
Сумма поддержки АПК, тыс. руб.	1984733	3289073	2604346	2287678	2714601
в том числе:					
Из федерального бюджета	1446489	2669703	1779024	1708718	2049173
Из регионального бюджета	538244	619370	825322	578960	658198
Из местных бюджетов	0	0	0	0	7230
Количество субъектов АПК в РМ:					
Средние и крупные предприятия	216	152	216	243	243
Крестьянско-фермерские хозяйства (субъекты малого предпринимательства)	882	879	760	920	1100
Личные подсобные хозяйства (ЛПХ)	163	162,5	Более 160	Более 160	Более 160

Как видно из таблицы основная доля финансирования приходится на федеральный бюджет (около 70-75% доли субсидирования в среднем). Разумеется, у федерального бюджета больше возможностей, преимущество в количестве источников финансирования и объеме поступлений от них. Отметим, что наибольший объём субсидий из федерального бюджета (и соответственно общий объём субсидий) был выделен в 2010 году в силу экстремальных условий ведения сельского хозяйства в 2010 году (аномальная засуха). Кроме того, некоторые средства федерального бюджета были переданы в бюджет республики. В целом, достаточно сложно проследить общую тенденцию финансирования сельскохозяйственных субъектов, так как в данном случае всё зависит от ситуации и условий, в которых оказывается российская и региональная сфера АПК. Также объём финансирования корректируется с учётом инфляции.

Из регионального бюджета выделяется значительно меньше средств в виду их большей ограниченности в возможностях. До 2011 года наблюдался рост поступлений в АПК из бюджета республики. Однако в связи с необходимыми затратами на строительство, объём финансирования в 2012 году резко снизился (почти на 30%). В 2013 году снова произошло увеличение финансирования. Также в 2013 году впервые за исследуемый период наблюдается финансирование из местных бюджетов, что отражено федеральными и региональными целевыми программами, касающимися развития АПК.

Далее рассмотрим, как изменилось количество субъектов АПК в республике Мордовия за рассматриваемый период.

Негативные проявления природных катаклизмов в 2010 году отразились в большей степени на мелком предпринимательстве, когда произошло сокращение их числа примерно на 14% к 2011 году. Однако к 2013 году их число увеличилось на 44,7% по сравнению с 2011 годом.

Количество крупных и средних предприятий по некоторым годам остаётся постоянным. Это связано с высокой концентрацией рынка, с барьерами, которые, несмотря на попытку поддержки государства, ограничивают возможность расширения для субъектов малого предпринимательства. Некоторые средние предприятия обанкротились в 2010 году, однако восстановили свой статус в 2011 году под новым наименованием юридического лица.

При поиске информации по личным подсобным хозяйствам мы пришли к выводу, что точного их числа не установлено. Известно лишь, что их количество колеблется в пределах 160-163 тысяч. Но их деятельность в большей мере направлена на личное потребление, поэтому их роль в формировании рынка сельхозпродукции не столь велика.

Приступим непосредственно к оценке эффективности бюджетного финансирования АПК республики. В первую очередь, рассчитаем коэффициенты эффективности государственной поддержки (далее коэффициент эффективности ГП) в 2010 - 2012 годах АПК через валовой выпуск сельхозпродукции по данным таблицы 1. А затем рассчитаем аналогичные показатели через количество всех хозяйствующих субъектов (за исключением ЛПХ).

Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты эффективности господдержки АПК в РМ

	Формула расчёта	2010	2011	2012
Коэффициент эффективности ГП (по валовой продукции)	$\frac{\text{ИУВП (след. год)}}{\text{ИУВП (тек. год)}}$	0,867	1,255	1,167
Коэффициент эффективности ГП (по числу хозяйствующих субъектов)	$\frac{\text{ИУХС (след. год)}}{\text{ИУБП (тек. год)}}$	0,571	1,501	1,315
Примечание: ИУБП – индекс увеличения бюджетных поступлений (к предыдущему году); ИУВП – индекс увеличения объёма валовой продукции (к предыдущему году); ИУХС – индекс увеличения количества хозяйствующих субъектов (к предыдущему году).				

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что бюджетные средства, выделенные в 2010 году, использовались неэффективно, и не дали ожидаемого результата. В 2011 и 2012 году, можно заметить отдачу от субсидий (в частности о тех, которые начислялись ещё в 2010 году), однако

серьёзного мультипликативного эффекта, способного дать толчок самостоятельному развитию АПК Мордовии хотя бы на ближайшую перспективу, нет.

Таким образом, нужно совершенствовать систему контроля за исполнением бюджетных средств, усилить механизм противодействия коррупции в этом процессе, а также создать систему открытого доступа населению к отслеживанию (в режиме онлайн) движения денежных средств, поступающих на реализацию государственных, федерально-целевых и регионально-целевых программ.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Мордовистата. URL: <http://mrd.gks.ru>.
2. Пушкова Н.Е. К вопросу об оценке эффективности государственной поддержки региона // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/11/18199>.

*Кузьмин С.А.
магистрант 1 года обучения
направление «ГМУ»
экономический факультет
НИ МГУ им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В АПК МОРДОВИИ

Современный этап стратегического управления в России характеризуется не планово-административными установками, программно-целевым подходом. Дело в том, что с переходом на рыночную систему государство несколько утратило своё влияние на экономику. И, тем не менее, было доказано, что без государственного вмешательства, как и при полном вмешательстве, в стране возникает угроза глубокого кризиса. В соответствии с этим, власть нашла наиболее приемлемый способ решения данной дилеммы, который нашёл своё отражение в программно-целевом подходе, который заключается в том, что федеральные органы исполнительной власти, основываясь на миссии государства и законах высшей юридической силы, разрабатывают проекты по различным сферам жизнедеятельности общества, подкрепляют их целевыми показателями, которые необходимо достичь для устойчивого развития экономики.

Мы остановимся на одной из таких программ, а именно на программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (далее Государственная программа). Проведём краткую характеристику выполняемости показателей Государственной программы в республике Мордовия. Помимо индикаторов разрабатывается методика их расчёта, а

также мероприятия, которые необходимо сделать на региональном и муниципальном уровне. Кроме того указывается необходимый объём финансирования реализации данных программ и включённых в них подпрограмм.

В таблице 1 показаны одни из основных показателей данной программы и их выполняемость в 2013 году.

Таблица 1 – Показатели экономической эффективности АПК

№ п/п	Показатель (индикатор), наименование	Ед. измерения	Значение показателей				
			2012 г.	2013 г.		2013 г. в % к	
			факт	план	факт	2012 г.	к плану 2013 г.
1	Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий	в % к пред году	98,3	102,5	100,3	102,0	97,9
2	Индекс производства продукции растениеводства	в % к пред году	94,2	102,5	93,9	99,7	91,6
3	Индекс производства продукции животноводства	в % к пред году	101,5	102,5	105,2	103,6	102,6
4	Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака	в % к пред году	103,7	103,2	101,1	97,5	98,0
5	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства	в % к пред году	103,3	104,1	102,8	99,5	98,8
6	Рентабельность сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий)	%	9,3	13	9,1	97,8	70,0
7	Среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве по предприятиям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства	Руб.	11883	13140	15031	126	114

По таблице 1 можно отметить, что почти по всем позициям наблюдается напряжённость плана, превышающая единицу (или 100%). Это означает, что плановый показатель на следующий год превосходит фактический результат предыдущего года. В среднем напряжённость плана

на 2013 год возросла почти на 10%. Наиболее высокий коэффициент напряжённости плана наблюдается по позиции «Рентабельность сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий)», который равен 1,4. Увеличение рентабельности сельскохозяйственных организаций на 40% должно было обеспечиваться за счёт субсидирования. Однако, несмотря на это, рентабельность предприятий наоборот уменьшилась на 2,2%, что повлекло невыполнение плана на целых 30%. Это говорит, о неэффективном субсидировании в сельскохозяйственные предприятия. Вполне возможно, что некоторые субсидии пошли на «безнадёжно разоряющиеся предприятия», которые необходимо не столько поддерживать, сколько ликвидировать (как самостоятельные юридические лица) и изучать их опыт в качестве причин банкротства предприятий АПК для предупреждения таких ситуаций.

Достаточно хорошая ситуация в 2013 году была в плане производства продукции животноводства: улучшение на 3,6% к прошлому году и на 2,6% – к плановому показателю. Это даже обеспечило улучшение показателя по всей сельскохозяйственной продукции по сравнению с 2012 годом, однако не смогло обеспечить выполнение плана из-за ухудшения ситуации с производством продукции растениеводства, где наблюдается сокращение объёма производства на 6,1% (невыполнение плана на 8,4%).

Несмотря на многообразие всех показателей программы, основной упор, как на ожидаемый результат, делается на пять позиций: валовой сбор зерна и сахарной свеклы, производство скота и птицы (в живом весе), производство молока и среднемесячная заработная плата в крупных и средних сельскохозяйственных предприятиях (Таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели Доктрины продовольственной безопасности

№ п/п	Показатель (индикатор), наименование	Ед. измерения	Значение показателей				
			2012 г.	2013 г.		2013 г. в % к	
			факт	план	факт	2012 г.	к плану 2013 г.
1	Зерновые валовый сбор	тыс. тонн	876,3	970	936,2	107	97
2	Сахарная свекла валовый сбор	тыс. тонн	985,5	770	838,5	85	109
3	Производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий (в ж.в.)	тыс. тонн	145,0	141,2	172,0	119	122
4	Производство молока в хозяйствах всех категорий	тыс. тонн	467,5	471,1	452,4	97	96
5	Среднемесячная	Руб.	11883	13140	15031	126	114

	номинальная заработная плата в сельском хозяйстве по предприятиям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства						

Как видно из таблицы 2, выпуск продукции растениеводства сокращается. Его сокращение происходит и по одним из основных видов продукции – сахарной свёкле. Однако сокращение данного вида продукции было запланировано по программе, так как региональный рынок в достаточной мере обеспечен сахаром. Возможно, что с учётом политических событий 2014 года и введенных Россией санкций стоит пересмотреть вопрос по поводу сокращения производства этих продуктов. Ко всему этому потребности регионального рынка растут с учётом условий расширенного производства. Всё это придётся компенсировать последующими годами.

Обратная ситуация с производством зерновых. В 2013 году планировалось увеличение производства зерна на 10,7%. Однако увеличение произошло лишь на 7%, и план был не выполнен на 3%. Основной причиной стали не совсем благоприятные погодные условия.

Что касается продукции животноводства, то тут можно заметить положительную тенденцию эффективной реализации Государственной программы по производству мяса, это касается как самого сырья, так и оборудования по его производству и первичной переработке. В молочной сфере ситуация немного хуже. Наблюдается невыполнение плана и сокращение объёмов производства молочной продукции. Это в большей степени относится к производству сливочного масла. Отчасти благоприятная тенденция прослеживается в заработной плате, которая в 2013 году увеличилась на 26% по сравнению с 2012 годом и превзошла плановый показатель на 14%. Мордовия стала одним из лидеров по темпам роста заработной платы, однако по-прежнему остаётся в аутсайдерах по её величине (78 место из 83). К 2020-му году планируется обеспечение установленных для этих показателей значений.

Из всех пяти позиций наиболее равномерный темп роста у валового сбора зерна. Если такие темпы увеличения производства зерна сохранятся, то данный показатель в 2020 году с небольшой погрешностью достигнет планируемого значения.

Для достижения планового показателя 2020 года при данных темпах роста региональным производителям мяса потребуется 2 с небольшим года. Это говорит о том, что нужно либо сокращать забой скота и ориентироваться на молочное хозяйство, которое отстаёт от выполнения Государственной программы, либо искать новые рынки сбыта мяса, которые будет найти несколько проще с учётом последних событий в экономических отношениях

России и ряда стран, экспортировавших ей сельскохозяйственную продукцию.

Чтобы достичь показателей 2020 года по производству молока потребуется обеспечить средний ежегодный прирост в 3,05%, а для сбора сахарной свеклы необходимый темп роста составляет 2%, однако по последнему показателю как минимум до 2015 года планировалось уменьшение объёмов валового сбора.

Что же касается заработной платы, то по значениям, представленным в таблице, можно сделать вывод об улучшении ситуации, и уже к середине 2015 года при таких темпах роста заработной платы возможно достижение планового показателя 2020 года. Однако данный показатель более целесообразно сравнивать с темпами инфляции и с аналогичным показателем в других регионах.

Из проведённого нами мониторинга можно сделать вывод о том, что в республике реализация Государственной программы с целом удовлетворительна. Кроме того, существуют предпосылки для развития рынка сельхозпродукции как внутри региона, так и за его пределами.

В этих обстоятельствах создание условий для ускорения темпов роста объёмов сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности становится приоритетным направлением аграрной экономической политики республики.

*Кузьмин С.А.
магистрант 1 года обучения
направление «ГМУ»
экономический факультет
НИ МГУ им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ МОРДОВИИ

Важной составляющей экономики республики Мордовия, как и многих других субъектов РФ является состояние АПК и рынков сельхозпродукции. Это, прежде всего, объясняется необходимостью обеспечения продовольственной безопасности, а также с первичными потребностями населения, что обеспечивает постоянный, бесперебойный и гарантированный спрос на продукции этих сфер экономики. Поэтому одним из основных аспектов рынка является вопрос о насыщенности региона сельхозпродукцией. В таблице 1 приводятся показатели динамики численности населения и валового сбора продукции АПК.

Таблица 1 – Динамика численности населения и валового сбора сельхоз продукции (в тыс. руб.)

	2009	2010	2011	2012	2013
Численность населения	844962	839184	833263	825454	818566
Производство с/х-продукции	3160367 4	2805185 5	3781683 5	3922510 5	4028927 5
Рост численности населения	99,21377	99,31618	99,29443	99,06284	99,16555
Рост производства с/х-продукции	108,5512	88,76137	134,8105	103,7239	102,713

В таблице отмечается убыль населения республики до 1% в год. Такая тенденция отрицательно влияет на развитие рынка сельхозпродукции, так как это означает снижение как совокупного спроса в сельхозпродукции, так и сокращение рабочей силы, производящей эту продукцию. Более наглядно представим соответствие на рисунке 1.

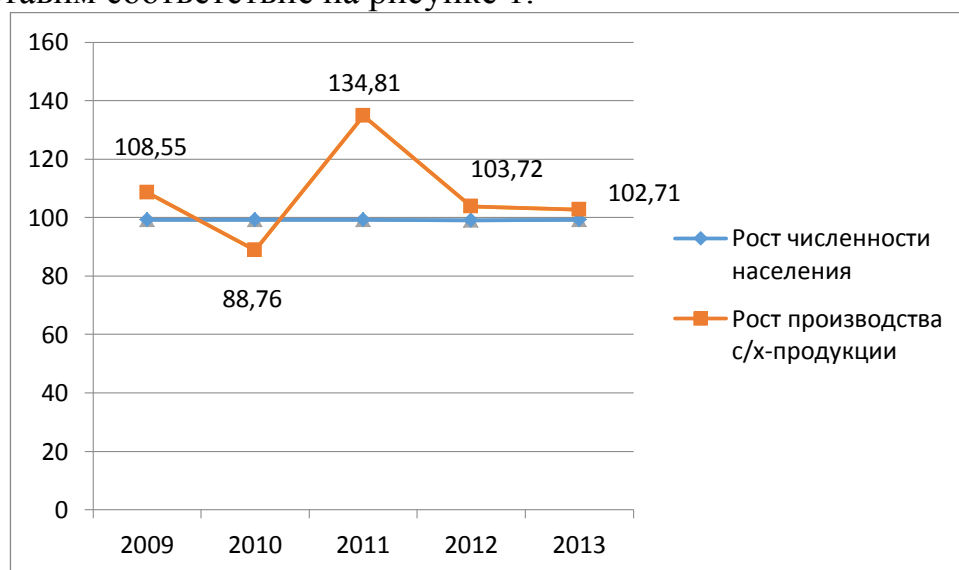


Рисунок 1 - Динамика роста численности населения и валового сбора сельхозпродукции (в процентах к предыдущему году)

Из данного рисунка можно заметить, что производство продукции происходит неравномерными темпами и никак не ориентируется на количество потребителей. Во всех годах, кроме 2010, когда из-за продолжительной погубило большое количество сельскохозяйственных культур, отмечается преобладание темпов роста сельхозпродукции над аналогичным показателем по численности населения. Это отчасти означает предпосылку к расширению рынков сбыта, однако многие региональные производители (мелкие и средние) в силу своей низкой конкурентоспособности и различных барьеров, препятствующих интеграции в другие рынки, стараются работать исключительно в пределах Мордовии. К тому же расширение рынка связано с рисками, которые консервативно настроенные игроки, коих большинство, стараются избегать.

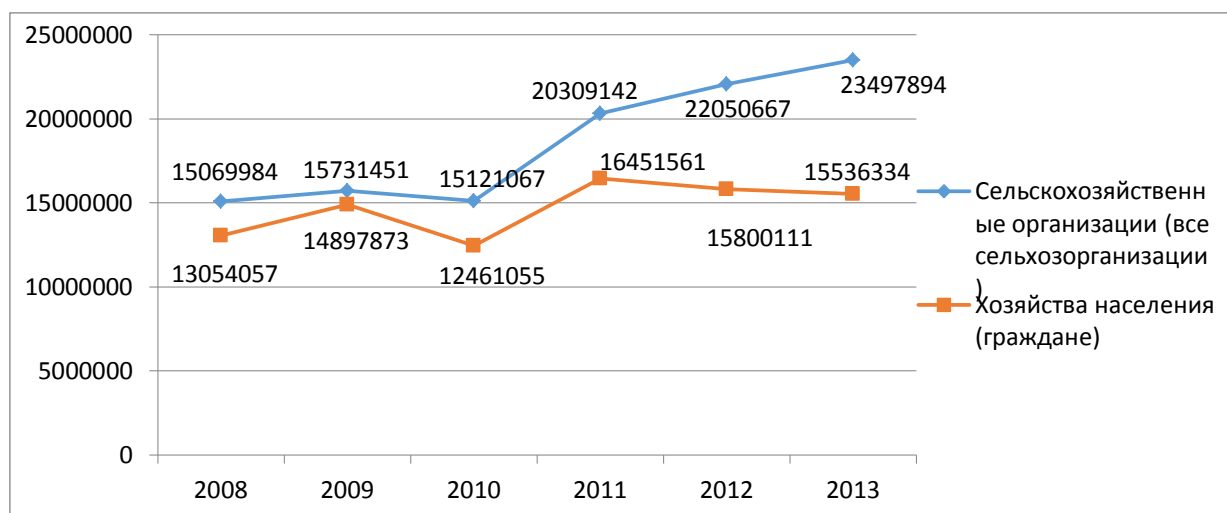


Рисунок 2 – Производство сельхозпродукции субъектами АПК Мордовии

Из графика виден общий положительный тренд производства продукции. Хотя можно заметить, что в 2010 году производство резко сократилось. Безусловно, это связано с аномальными климатическими условиями лета 2010 года. Кроме того, были потрачены немалые средства, чтобы сократить потери урожая не только в 2010, но и в 2009 году. Экономический кризис 2008 года тоже оставил свой негативный отпечаток на экономике Мордовии и, в частности, на аграрном секторе. Тем не менее, в 2011 году предприятиям Мордовии удалось не только вернуть, но и превзойти финансовые результаты 2008 года.

После 2011 года динамика представленных видов субъектов АПК перестала дублироваться. Так если у крупных предприятий продолжился рост, то для более мелких хозяйствующих субъектов можно заметить приостановление и даже снижение производства сельхозпродукции. Это связано как с ужесточением условий для мелких предпринимателей через налоговое время, а также жестких ценовых рамок, так и с сокращением сельского населения. Тем не менее, на состояние рынка эта тенденция отразилась не сильно, потому что хозяйства населения производят продукции в основном для личного потребления и результаты их деятельности во многом не отражаются в официальных документах.

В результате изучения регионального рынка сельскохозяйственной продукции были выделены слабые и сильные стороны, угрозы и возможности, а также предложены некоторые предложения по улучшению ситуации. Результаты представлены в таблице 1 в виде матрицы SWOT.

Таблица 2 – SWOT-анализ рынка сельхозпродукции РМ

Внешняя среда Внутренняя среда	Возможности (О) 1) Санкции на ввоз готовой импортной сельхозпродукции из ряда стран-импортёров 2) Повышение цен на сельхозпродукцию у производителей других регионов 3) Пропаганда здорового образа жизни (для некоторых видов продуктов) 4) Ожидаемое увеличение потребителей прод рынка в преддверии ЧМ по футболу 2018 5) Политика господдержки АПК	Угрозы (Т) 1) Низкие доходы населения, не обеспечивающие достаточный уровень платёжеспособного спроса на более дорогие виды пищевых продуктов 2) Пропаганда здорового образа жизни (для некоторых видов продуктов) 3) Высокая популярность нерегиональных точек общепита (в т.ч. использующих импортное сырьё) 4) Обострение конкуренции между регионами даже внутри республики 5) Миграция населения РМ как рабочей силы и основного потребителя в другие регионы
	Сильные стороны / Возможности (SO) 1) Акцентирование внимания на качестве продукции при более доступной, чем у конкурентов, цене 2) Расширение рынков сбыта, превращение региона в крупнейшего экспортёра продуктов питания за счёт повышения производительности предприятий, внедряющих новые технологии производства 3) Наполнение транспортной системы перевозок готовой сельхозпродукции 4) В перспективе: агрофранчайзинг некоторых видов наиболее успешно реализуемой продукции в другие регионы	Сильные стороны / Угрозы (ST) 1) Внедрение новых технологий в ряд производств (в т.ч. в мясное) для улучшения полезности готовой продукции 2) Построения доверительных отношений между бизнес-структурами некоторых регионов, основанное на совместном разделении труда по ряду товарных позиций, и усиление общей конкурентоспособности 3) Поиск сегментов с высокими доходами для предоставления им более дорогих продуктов питания в элитных точках общепита 4) Повышение заработной платы людям, работающим в сфере АПК республики, для стимулирования производства сельхозпродукции и увеличения платёжеспособного спроса на неё
Слабые стороны (W) 1) Слабый государственный механизм стимулирования здоровой конкуренции 2) Барьеры для развития малого бизнеса в сфере сбыта продовольственных товаров 3) Отсутствие брендов на региональные продукты питания 4) Нестабильный и несбалансированный выпуск сельхозпродукции, не ориентированный на запросы потребительского рынка 5) Низкая инвестиционная привлекательность рынка прод. Товаров 6) Дефицит высококвалифицированных кадров в области маркетинга и продаж региональных продуктов питания 7) Построение отношений крупных субъектов рынка на традиционной кланово-патерналистической основе	Слабые стороны / Возможности (WO) 1) Проапитация молодого поколения на работу в АПК в том числе в сфере сбыта пищевых продуктов 2) Раскручивание бренда региональных продуктов питания с учётом предстоящего ЧМ по футболу 3) Создание точек общепита здорового питания и привлечение инвестиций в этот бизнес 4) Перестройка государственного аппарата, регулирующего продовольственный рынок, за счёт средств федерального бюджета	Слабые стороны / Угрозы (WT) 1) Улучшение системы гос регулирования и поддержки малого бизнеса и фермерства в сфере АПК для создания новых рабочих мест с достойной заработной платой 2) Вынужденный отказ от отношений крупных субъектов рынка на традиционной кланово-патерналистической основе, мешающих усилению конкурентоспособности региона в целом 3) Внедрение эффективной системы стратегического планирования социально-экономического развития территории, используя научно-кадровый потенциал РМ, для стабилизации баланса производства и сбыта сельхозпродукции, а также для проведения эффективной маркетинговой политики как внутри региона, так и вне его

Данная матрица в целом отражает предлагаемые нами мероприятия для совершенствования ситуации на рынке сельхозпродукции. Однако многие предложения требуют достаточно больших финансовых вложений, а к некоторым изменениям руководство республики пока не готово, а в дальнейшем эти изменения могут утратить свою актуальность. Поэтому возникает необходимость о создании региональной концепции реформирования рыночной структуры агропромышленного комплекса, на которой мы планируем более подробно остановиться в дальнейшей работе.

Использованные источники:

1. Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья

и продовольствия на 2013 - 2020 годы (утв. постановлением Правительства Республики Мордовия от 19 ноября 2012 г. N 404)

2. Кузьмин С. А. Повышение конкурентоспособности сельского хозяйства республики мордовия в условиях членства в ВТ // Электронный журнал «Экономика и социум», Основной раздел №4(9)-2013 г. URL: http://iupr.ru/osnovnoy_razdel__4_9__2013_g/

Кулешова В.П., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

Зиангиров Р.А.

студент 4 курса

Бакирский Государственный Аграрный университет

Российская Федерация, г. Уфа

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ НДС В РОССИИ

Аннотация: данная статья посвящена истории становления НДС в России. Как менялась ставка НДС. Каковы были его поступления в консолидированный бюджет РФ в различные периоды времени. Какие произошли изменения по НДС. Налоговая политика по данному налогу.

Ключевые слова: история становления налога, НДС, поступление налога в бюджет, изменения по налогу, налоговая политика.

Одним из факторов экономического роста является грамотное формирование доходной базы бюджетов, основными источниками которых являются налоги. Важное место в налоговой системе многих государств, в том числе России принадлежит налогу на добавленную стоимость. Он принадлежит к числу федеральных налогов. Последнее означает, что НДС взимается на всей территории страны и устанавливается законодательными актами Российской Федерации. При этом процесс взимания НДС в нашей стране обладает целым комплексом особенностей, отражающих реалии российской экономики, финансов, процедуры бухгалтерского учета, уровень готовности к новому налогу финансовых кадров и налогоплательщиков, а также целый ряд проблем, связанных с современным процессом формирования российского рынка. Опыт введения НДС в России выявил все положительные свойства этого налога на потребление. С помощью этого налога удастся более успешно решать чисто фискальные цели пополнения средств государственного бюджета, административные задачи, связанные с созданием более эффективной системы сбора налогов. В России НДС взимается с 1992 г. на основе Закона «О налоге на добавленную стоимость» от 6 декабря 1991 г. № 1992-1. Для России это был новый вид налога, заменивший два действовавших до этого (с оборота и продаж). Новый НДС, введенный 1 января 1992 года, заменил налог с оборота и налог с продаж. Он стал единственным революционным элементом новой налоговой системы созданной в 1990-е годы. Это сделали для того, чтобы налоговая система

России была гармонична европейской; бюджет имел стабильный источник доходов; доходы были систематизированы.

Ставка НДС в России в момент ее введения была значительно выше, чем в других странах. В 1992 году в Австрии действовала ставка 20 %, в Бельгии – 19,5, в Дании – 25, во Франции – 18,6, в ФРГ – 14, в Норвегии – 20, в Швеции – 25, в Англии – 17,5, в Японии – 6.

Единая ставка НДС в России действовала недолго; в 1992 году введено налогообложение некоторых продовольственных товаров по ставке 15 %. С 1 января 1993 года базовая ставка снижена до 20 %, а ставка НДС на все продовольственные товары (за исключением подакцизных) и товары для детей (по перечню, определяемому правительством РФ) – до 10 %. В 1995 году постановлением правительства круг продовольственных товаров, облагаемых НДС по ставке 10 %, был ограничен, однако в последующие годы он расширялся за счет включения новых продуктов.

Как видно российская система обложения НДС использует несколько ставок, введена в действие так называемая пониженная ставка налога в размере 10 %. С 2001 года в законодательстве по НДС появилась и нулевая ставка налога, предназначенная для узкого перечня объектов обложения. В 2004 году основная ставка была снижена до 18 %. Однако, несмотря на использование принципа множественности налоговых ставок, проблемы собираемости, задолженности по НДС остаются, что служит доказательством неоптимальности количества ставок и их размера.

Таблица «Поступление НДС в консолидированный бюджет РФ»

Показатели НДС	1992 год	1994 год	1997 год	1998 год	2002 год	2008 год	2012 год	2013 год
Доля НДС в ВВП, %	13,37	6,13	7,38	6,21	6,93	2,4	3,19	2,96
НДС, млрд. руб.	1,999	37,246	182,8	170,3	752,9	998,4	1988,8	1977,1
Доля НДС в общих налоговых поступлениях, %	41,2	26,8	30,77	30,16	26,92	12,56	18,15	17,45

В течение первых двух лет существования НДС в России его поступления в бюджет в относительном сопоставимом исчислении были очень нестабильными. Доля НДС в ВВП колебалась в пределах от 8,36% в IV квартале 1992 года до 2,83% в IV квартале 1993 года. Это объяснялось как отсутствием опыта администрирования этого налога, так и крайне неустойчивой экономической ситуацией в стране.

В период с 1994 по 1999 годы поступления НДС в бюджет, исчисленные в долях ВВП, колебались незначительно, максимальное значение доли налога в ВВП отмечалось в 1997 году - 7,38%, минимальное - 6,05% - в 1999 году. При этом среднее значение доли НДС в ВВП за указанный период составило 6,45 %.

Вскоре, 17 августа 1998 году Россию настиг острейший финансовый кризис. Произошел большой скачок цен, в целом за август – сентябрь цены выросли на 44% - уровень, близкий к уровню гиперинфляции. Кризис также выразился в том, что вследствие вспышки недоверия сбор налогов сократился больше чем в 2 раза. Это был страшный удар, поскольку сбор налогов и раньше был слабым местом государственного бюджета.

В 2002 году произошло некоторое снижение поступлений налога на добавленную стоимость - на 0,14 процентных пункта ВВП по сравнению с 2001 годом. Постоянная нужда государства в оперативном получении денежных средств сослужила плохую службу налоговой системе России: за все время реформ так и не удалось реально заставить налоговую систему выполнять свою главную — регулирующую — функцию. [1]

Наибольшее количество изменений (22) было внесено в порядок исчисления налога. Таким образом, данный элемент НДС можно считать самым мобильным. Все остальные элементы менялись примерно одинаковое (несущественно различающееся) количество раз: порядок и сроки уплаты НДС – 11 раз; ставка налогообложения – 10 раз; плательщики и объект налогообложения – по 8 раз. С определенной долей условности наименее мобильными следует признать такие элементы налогообложения НДС как плательщики и объект налогообложения. Анализируя количество изменений по годам, следует констатировать, что наибольшее количество изменений (13 изменений) в налогообложение НДС внесено в 1993 году. Этот год целесообразно признать годом наибольшей законодательной активности по вопросам НДС. Годами существенной законодательной активности по НДС следует также признать: 2005 год (9 изменений); 1992 год (7 изменений); 1996 год (6 изменений); 1999 год (5 изменений); 2000 год (6 изменений); 2001 год (5 изменений). Годами слабой законодательной активности по НДС являются :1995 год (3 изменения); 2002 год (1 изменение); 2003 год (1 изменение); 2004 год (3 изменения). Годы нулевой законодательной активности по НДС – 1994, 1997, 1998 годы.[2]

В 2008 г. появилась судебная практика, в которой анализируется связь между неуплатой налога отдельным платежным поручением и правом налогоплательщика на вычет НДС.

В 2012 году произошли следующие изменения в порядке расчета НДС:

1) изменен порядок восстановления НДС в 2012 году, увеличился перечень тех ситуаций, когда организацией должно быть проведено восстановление; 2) установлены новые правила получения вычета по налогу, а также учета суммовых разниц; 3) также, с 2012 года, больше не нужно предоставлять выписку для подтверждения НДС — 0% (с кредитных организаций), таким образом, налоговая не имеет право отказать в вычете предпринимателям, на основании того, что у них отсутствует документ об оплате покупателем услуги или товара; 4) кроме того, важным изменением в

учете НДС в 2012 году является то, что существенно расширен список операций, которые не подлежат расчету НДС.[3]

Ставка НДС в 2013 году осталась неизменной, однако в законодательстве планируется внести несколько существенных изменений. Упрощение подтверждения нулевой ставки по НДС. 2013 года, таким образом, значительно упрощается процедура составления документации по НДС.

Эта процедура будет возможна благодаря переводу в электронный вид документации, которая участвует в процессе налогообложения и сбора налогов. Такие документы предусматриваются статьёй 165 Налогового кодекса РФ.

Кроме того, нововведения касаются налогообложения экспорта и импорта товаров, а также вычета и возмещения НДС.[4]

В 2014 году ставки НДС останутся на прежнем уровне, так же как и сам расчет НДС. Напоминаем, что согласно ст. 164 НК РФ, по всей территории страны на товары и услуги установлена ставка НДС в размере 18%. Исключения составляют отдельные товары для детей, отдельные продовольственные товары, периодические печатные издания и книжная продукция, носящая образовательный характер, а также отдельные медицинские товары отечественного и зарубежного производства. Для всех перечисленных выше категорий установлена ставка НДС – 10%

Главным изменением 2014 года является возможность сдачи декларации НДС в электронном виде посредством интернета. Такое новшество было внесено Федеральным Законом от 28.06.13 № 134-ФЗ, который внёс значительные изменения в ст. 80 НК, посвященную налоговой декларации, а также в п. 5 ст. 174 НК РФ «Порядок и сроки уплаты налога в бюджет». Кроме того, изменен статус спецоператоров связи – теперь налоговую отчетность можно отправить только через них.[5]

С 2015 года основными изменениями в части НДС являются:

1) налоговые агенты, не являющиеся плательщиками НДС или являющиеся налогоплательщиками, освобожденными от исполнения обязанностей, связанных с исчислением и уплатой данного налога, декларации по НДС должны будут представлять в электронной форме. Такая обязанность возникает в том случае, если они будут выставять или получать счета-фактуры при осуществлении предпринимательской деятельности в интересах другого лица на основе посреднических договоров или в определенных случаях на основе договора транспортной экспедиции, а также при выполнении функций застройщика (абз. 3 п. 5 ст. 174 НК РФ);

2) налогоплательщики НДС не должны будут вести журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур (из п. 3 ст. 169 НК РФ исключено прямое указание, устанавливавшее данную обязанность);

3) обязанность вести журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур сохранена для посредников, экспедиторов и застройщиков, в том числе если они освобождены от исполнения обязанностей, связанных с

исчислением и уплатой НДС, или не признаются плательщиками НДС (п. 3.1 ст. 169 НК РФ);

4) будет установлено, сведения из каких документов включаются в декларацию по НДС. Это следующие документы: книга покупок и книга продаж налогоплательщика, журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур, счета-фактуры (п. 5.1 ст. 174 НК РФ);

5) посредники, экспедиторы и застройщики, не являющиеся налоговыми агентами, должны представлять в инспекцию в электронном виде журнал учета счетов-фактур при осуществлении посреднической, экспедиторской деятельности либо деятельности застройщика в том случае, если они освобождены от обязанностей, связанных с исчислением и уплатой НДС, или не признаются плательщиками данного налога (п. 5.2 ст. 174 НК РФ).

Изменения по НДС, ухудшающие положение налогоплательщиков:

1) при выявлении в ходе камеральной проверки определенных противоречий и несоответствий, свидетельствующих о занижении суммы НДС к уплате или о завышении суммы налога к возмещению, налоговый орган будет вправе истребовать у налогоплательщика счета-фактуры, первичные и иные документы, относящиеся к операциям, сведения о которых указаны в декларации по НДС (п. 8.1 ст. 88 НК РФ);

2) при проведении камеральной проверки декларации по НДС (если представлена декларация с заявленной суммой налога к возмещению или выявлены определенные противоречия и несоответствия, которые свидетельствуют о занижении налога к уплате или о завышении суммы налога к возмещению) налоговый орган сможет осуществлять осмотр территорий, помещений, документов и предметов (п. 1 ст. 92, п. 1 ст. 91 НК РФ);

3) налоговые агенты, не являющиеся плательщиками НДС или являющиеся налогоплательщиками, освобожденными от исполнения обязанностей, связанных с исчислением и уплатой данного налога, декларации по НДС должны будут представлять в электронной форме. Такая обязанность возникает в том случае, если они будут выставять или получать счета-фактуры при осуществлении предпринимательской деятельности в интересах другого лица на основе посреднических договоров (абз. 3 п. 5 ст. 174 НК РФ). [6]

Следует отметить, что в налоговой политике приоритетом Правительства Российской Федерации в средне и долгосрочной перспективе является дальнейшее повышение эффективности налоговой системы. При этом Правительство Российской Федерации не планирует повышения налоговой нагрузки на экономику в среднесрочной перспективе путем повышения ставок основных налогов. Эта политика будет продолжена и по завершении планового периода, в 2018 году.

Основными целями налоговой политики являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене.

Продолжена работа по обеспечению привлечения к налогообложению лиц, уклоняющихся от исполнения обязанностей налогоплательщика, в том числе посредством использования схем с участием «фирм-однодневок» (изменения в законодательство Российской Федерации о налогах и сборах внесены Федеральным законом, направленным на противодействие незаконным финансовым операциям). Что касается изменений в области налогового администрирования по НДС, то это введение обязанности представлять декларации по налогу на добавленную стоимость в электронном виде, а также обязанности представлять книгу учета счетов-фактур в электронном виде вместе с налоговой декларацией по НДС.

В целях сокращения и упрощения порядка прохождения экспортных процедур предусматривается принятие федерального закона о внесении изменений в статью 165 Налогового кодекса Российской Федерации (возможность представления налогоплательщиками документов в электронном виде в обоснование применения налоговой ставки 0 процентов по НДС). [7]

Использованные источники:

- 1 Миляков Н.В. Налог на добавленную стоимость [Текст]: Учебн.-практич.пособ. / Н.В. Миляков. – М.: КНОРУС, 2008. – 208 с.
- 2 Воронин В.Г. Понятие косвенного налога Российско-европейские торгово-экономические отношения в эпоху глобализации [Текст]: Сборник научных статей / Под ред. И.А. Максимцева, А.И. Евдокимова, М.Ю Свитковой. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005 (0,7 п.л.)
- 3 НДС в 2012 году, изменения [Электронный ресурс]: Какие изменения в НДС в 2012 году?/ URL: <http://bs-life.ru/finansy/nalogy/nds2012.html>
- 4 НДС в 2013 году: перевод документов в электронный формат и прочие нововведения [Электронный ресурс]: Электронная документация/ URL: <http://moyafirma.com/nds-v-2013-godu-perevod-dokumentov-v-elektronnyy-format-i-prochie-novovvedeniya-430.html>
- 5 Ставки НДС в 2014 году [Электронный ресурс]: Изменения НДС в 2014 году/ URL: <http://bs-life.ru/finansy/nalogy/nds2013.html>
- 6 Перечень основных изменений налогового законодательства с 2015 года [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 28.06.2013 N 134-ФЗ, Федеральный закон от 20.04.2014 N 81-ФЗ, Федеральный закон от 21.07.2014 N 238-ФЗ// СПС «Консультант Плюс».
- 7 Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]:

одобр. Правительством Российской Федерации 1 июля 2014 года// СПС «Консультант Плюс».

Кулешова В.П., к.э.н.

доцент

Мухаметова А.Р.

***ФГБОУ ВПО Башкирский государственный
аграрный университет***

ИНВЕСТИЦИИ В ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ

Общественное питание - отрасль экономики, занимающаяся производством и реализацией готовой пищи. К системе общепита традиционно относят: столовые, бистро, рестораны, чайные, кафе, закусочные, буфеты. Значительная часть из этих заведений обслуживает потребителей по месту заключения, работы и учёбы.

Деятельность предприятий общепита регулируется Законом РФ «О защите прав потребителей», Федеральным Законом «О качестве и безопасности пищевых продуктов», «Правилами оказания услуг общественного питания» и другими нормативными актами.

Общественное питание является одной из отраслей, которая направлена на удовлетворение потребностей населения. Социальная направленность современной рыночной экономики, ориентация на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека, со всей остротой выдвигают необходимость качественных изменений этой сферы услуг.

Система предприятий общественного питания в нашей стране, на сегодняшний день, находится в состоянии развития и требует значительных усилий, как бизнеса, так и общества в ее совершенствовании. Иностранные инвесторы достаточно инертны в отношении России или действуют с очень большой осторожностью, предпочитая вкладывать деньги только в самые быстрооборачиваемые и доходные сферы бизнеса.

Несмотря на то, что ресторанный бизнес в России достаточно прибылен (средний ресторанный проект окупается за 2–3 года), иностранных инвестиций здесь немного. Многие западные рестораторы зарабатывают на России, продавая свои бренды, но не вкладывают ни копейки. Бизнес в нашей стране до недавнего времени развивался исключительно за счет средств частных российских инвесторов. Более того, ряд экспертов предполагает, что большинство инвестиций поступает в РФ из оффшоров, то есть реинвестируются в наиболее доходные сферы бизнеса нашими же предпринимателями.

Рассмотрим динамику иностранных инвестиций в торговлю и общепита.

Таблица 1 Динамика иностранных инвестиций в торговлю и общественное питание в РФ

	В млн. к долл.				% к итогу			
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Торговля и общественное питание	4 620	6788	8723	15146	15,2	7,7	11,6	15,3
Итого по отраслям экономики	30 384	87 698	74 789	98 795				

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что происходит увеличение иностранных инвестиций в торговлю и общественное питание на 69,5%.

Объем иностранных инвестиций в сектор торговли и общественного питания в России уступает лишь вложениям в промышленность. Наиболее активными инвесторами в эти сферы стали Люксембург, Великобритания, Франция и Нидерланды. Западные компании могли бы вкладывать в российский рынок организованной торговли раз в десять больше. Тогда в стране намного быстрее можно было бы создать рынок с нормально функционирующей инфраструктурой [2].

Одним из важнейших сегментов потребительского рынка Республики Башкортостан остается рынок услуг общественного питания.

Среди городов-миллионников город Уфа по объемам оборотов общественного питания занимает третье место.

Для социально-экономического развития г. Уфы была создана комплексная программа, направленная на обеспечение устойчивого функционирования и развития города в принципиально иных демографических, социальных, экономических и ресурсных условиях посткризисного развития.

Главной целью Программы является разработка благоприятных экономических, организационных и правовых условий для повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, формирование оптимального размещения сети предприятий торговли и общественного питания, привлечение инвестиций в торговую отрасль города, стимулирование инвестиционной и инновационной активности в сфере торговли, создание благоприятной конкурентной среды [1].

Рассмотрим важнейшие показатели Программы в сфере общественного питания в таблице 2.

**Таблица 2 Важнейшие целевые индикаторы и показатели
Программы в сфере общественного питания в Республике Башкортостан**

Наименование показателя реализации Программы	Динамика показателя по годам					
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г. (прогноз)
Оборот общественного питания, млрд. руб.	11,2	11,4	11,7	12,2	12,7	13,2
Темп роста оборота общественного питания в сопоставимых ценах, %	102,1	102	103	104	104	104
Общий объем инвестиций в сферу торговли и общественного питания, млрд. руб.	2,8	9,8	3,2	9,2	10,0	3,8

По данным таблицы, можно сделать вывод, что увеличивается оборот общественного питания среднегодовыми темпами на 1,86 %, по прогнозным показателям, в ближайшее время эти темпы не снизятся. Что касается инвестиций, то они являются одним из факторов тенденции увеличения темпа роста общественного питания. В целом прослеживается положительная динамика увеличения объема инвестиций в сферу торговли и общественного питания.

Каждая отрасль экономики, стремится привлечь как можно больше иностранных инвестиций. Исключением в этом плане не является и общественное питание. Инвестиции в отечественную пищевую промышленность за редким исключением находятся в сфере частных, не публичных и не биржевых отношений. Их эффективность трудно оценить и практически не с чем сравнить, что может существенно ограничить как выбор наиболее привлекательных направлений развития, так и правильность критериев оценки результатов инвестиций.

Использованные источники:

1. "О Программе развития торговой отрасли городского округа город Уфа Республики Башкортостан на 2011 - 2015 годы" ("Реконструкцией крупных торговых объектов и предприятий общественного питания") [электронный ресурс]

<http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW140;n=74093>

2. Отраслевая структура иностранных инвестиций в российскую экономику 2010–2013 гг. [Электронный ресурс]

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/re tail/-07.12.12

*Кулешова В.П., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Балхиярова Л.Ф.
студент 4 курса*

*Бакирский Государственный Аграрный университет
Российская Федерация, г. Уфа*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в статье показывается, какова роль малого и среднего бизнеса в зарубежных странах и в Российской Федерации. Причины медленного развития малого и среднего бизнеса в РФ. Предоставление малому бизнесу специальные налоговые режимы.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, зарубежный опыт, проблемы, специальные налоговые режимы.

В условиях динамично развивающихся экономик малый и средний бизнес играет важную роль. Во многих зарубежных странах в сфере малого бизнеса занято, по различным оценкам, от 46 до 78 % трудоспособного населения. Количество малых предприятий во Франции составляет около 2,0 млн., в Германии – 2,3 млн., в Великобритании – 3,0 млн., в Италии – 5,0 млн., в Японии – 5,7 млн. (99 % от общего числа предприятий), в США – 20 млн. В Китае около 3 млн. малых предприятий и более 30 млн. индивидуальных предпринимателей.

Мировая практика убедительно свидетельствует, что в странах с развитой рыночной экономикой малое и среднее предпринимательство оказывает серьезное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников.

Практически все развитые западные страны используют различные методы и формы административной, правовой и экономической (прямой и косвенной) поддержки малого бизнеса: создание государственных структур, ведающих делами мелких и средних предприятий; программы финансовой помощи малому бизнесу; налоговые льготы для мелких предприятий; помощь государства в получении заказов мелкими фирмами; оказание управленческой и технической помощи; антимонопольное регулирование [1, с. 284].

В развитых странах Европы, Азии, Америки удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП составляет от 43 до 57 %. Так, в США значение показателя ВВП достигает 52 %, в то время как в России данный показатель не превышает и 20 %. Один только макроэкономический показатель ВВП свидетельствует о результатах экономической деятельности государства развитых стран, в котором львиную долю занимает сегмент МСБ.

Доля малого и среднего предпринимательства в общей занятости демонстрирует хорошие показатели. По мнению экспертов, вовлеченность

населения развитых стран в МСБ помогает формировать достаточно устойчивый средний класс населения, в результате чего достигается социальная стабильность в обществе. Например, в США доля МСБ в общем количестве предприятий составляет 97,6 %, в то время как в общей структуре численности МСБ составляет лишь 54 %. Это свидетельствует, что производительность в сегменте МСБ значительно ниже, чем в крупных предприятиях. Анализ приведенных данных показывает, что существует достаточно высокий уровень концентрации на рынке США, где на 2,4 % крупных предприятий приходится 48 % объема ВВП (таблица 1) [2, с. 83-84].

Таблица 1 Показатели развития малого и среднего бизнеса (МСБ)

Страны	Доля МСБ, % в		
	ВВП	Общей занятости	Количестве предприятий
США	52,0	54,0	97,6
Канада	43,0	47,0	99,8
Япония	51,6	69,5	99,2
Германия	57,0	69,3	99,3
Франция	49,8	56,6	97,6
Италия	55,0	71,0	99,2
Великобритания	52,0	56,0	99,1

В Российской Федерации роль малого и среднего бизнеса не столь велика как в зарубежных странах: удельный вес МСБ в ВВП не превышает и 20 % .

Развитие малого бизнеса в России характеризуется крайней противоречивостью. Одной из причин медленного развития малого бизнеса является проводимая государством политика в этой сфере, которая носит в основном декларативный характер, а практика ее реализации представляет собой отдельные, не связанные в единую систему меры.

Получение положительных социально-экономических эффектов функционирования малого бизнеса возможно при наличии системной поддержки его развития. Особое место в этой системе отводится государству как институту регулирования и поддержки, призванному создать все условия для наращивания числа субъектов малого предпринимательства и их функционирования с высокой экономической эффективностью и высокой степенью ресурсоотдачи [1, с. 279-280].

Сложившаяся экономическая ситуация пока негативно воздействует на малое предпринимательство по всем направлениям и создает ряд проблем для развития малого бизнеса в стране.

Во-первых, отсутствие четкой эффективной законодательной базы, регламентирующей функционирование предприятий сферы малого бизнеса;

Во-вторых, увеличение налогового бремени и бюрократизация органов, осуществляющих надзорные функции.

И, в-третьих, это экономические проблемы, такие как, уровень инфляции и рост цен на все факторы производства, которые ставят многие малые предприятия на грань банкротства. И в их числе, в первую очередь, предприятия, функционирующие в сфере производства отечественных товаров и бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы, стоимость которых постоянно растет [3, с. 3-5].

Исследования показывают, что во многих развитых странах основной целью поддержки малого и среднего предпринимательства является не прямое субсидирование предприятий или обеспечение их финансовыми ресурсами, а создание благоприятных условий для комфортного функционирования субъектов МСБ, а также облегчение доступа предприятий малого и среднего бизнеса к заемным ресурсам (прежде всего, посредством реализации гарантийных программ). В странах с наиболее развитым уровнем МСБ (например, в Швейцарии) регулятивные практики сводятся к минимуму: упрощается система регулирования МСБ и пересматриваются нормы, предъявляемые к малому и среднему бизнесу, как в производственном секторе, так и в сфере торговли (например, в Великобритании). При этом налоговая политика в отношении малых и средних предприятий отличается особой лояльностью. Ярким примером гибкой налоговой политики по отношению к малому и среднему бизнесу является практика налоговых льгот в области инновационной деятельности, принятая в Великобритании [2, с. 86-87].

Согласно версии агентства Bloomberg, в 2014 г. Россия впервые вошла в «Топ-50 лучших стран для ведения бизнеса», заняв 43-е место (поднявшись с на 13 позиций, по сравнению с 2013 г.). Всего эксперты агентства проанализировали данные по 157 странам. По части издержек предпринимателей отставание России наблюдается по затратам на открытие нового бизнеса, а также по стоимости продвижения товаров. Наиболее негативно эксперты оценивают российский уровень так называемых нематериальных издержек, к которому причислены риски коррупции, степень [4, с. 12].

В Российской Федерации субъектом малого бизнеса предоставляются специальные налоговые режимы, которые действуют с 01.01.2003г. В настоящее время применяются:

- 1) Единый сельскохозяйственный налог;
- 2) Упрощенная система налогообложения;
- 3) Единый налог на вмененный доход;
- 4) Система налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции;
- 5) Патентная система налогообложения (для предпринимателей).

Применение специальных налоговых режимов с 2013 года является добровольным.

Основная задача – правильно выбрать применяемый/применяемые режимы налогообложения с позиции:

- 1) Оптимизации налогообложения и уплаты страховых взносов;
- 2) Оптимизации учета и отчетности;
- 3) Снижение финансовых рисков;
- 4) Упрощение иных процедур, связанных с ведением бизнеса (применение ККМ, возможность дополнительного контроля мероприятий и т.п.)

Возможность применения специальных налоговых режимов определяется на основании анализа положений НК РФ, предусматривающего ограничения для субъектов предпринимательской деятельности в части перехода и применения специального налогового режима.

Целесообразность определяется исходя из оценки преимуществ и рисков, которые имеют место при применении специальных налоговых режимов [5].

Развитие малого предпринимательства в России является одним из важных направлений решения экономических и социальных проблем.

Формирование условий, стимулирующих предпринимательскую активность широких слоев населения, способствует развитию действующих малых и средних предприятий, является одной из главных задач региональной политики в отношении малого и среднего бизнеса. Для этого необходимо создание системы налогообложения, учитывающей специфику предпринимательства и стимулирующей его развитие.

Особый режим налогообложения для малого и среднего бизнеса принят в большинстве стран. Для этого существуют различные причины. Прежде всего, малое предпринимательство является важной сферой функционирования экономики. Малые и средние предприятия отличаются большей гибкостью, легче приспосабливаются к изменяющейся конъюнктуре рынка. Поддержка малого предпринимательства позволяет увеличить занятость населения и таким образом улучшить социальную атмосферу в обществе и уменьшить расходы на выплату пособий по безработице.

Использованные источники:

1. Сковпень А.А. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в РФ, ее текущие задачи, проблемы и перспективы // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2013. - № 9.
2. Нурмухаметов А.В. Теория и практика государственного регулирования и поддержки развития субъектов малого и среднего предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и права. - 2014. - № 3.
3. Бухарова О.В. От малого не жди большого // Российская газета. – 2010. – Спецвып. 4858. – С. 3-5.
4. Через 13 ступеней // Банки и деловой мир. 2014. - № 1-2 (229-230). – С. 12.

5. Налоговые режимы для малого бизнеса в 2013-2014 гг. // Ежегодный консультационный семинар «Управление своим бизнесом». – 23 октября 2013 г.

*Кулешова В.П., к.э.н.
доцент
Султанова А.Р.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Показатель «налоговый потенциал региона» имеет большое значение для региональных органов власти, так как его величина определяет размер доходов регионального бюджета, и, следовательно, возможности осуществления региональными органами своих функций. Это обуславливает актуальность исследования процессов формирования и измерения налогового потенциала субъекта Федерации, а также уровня его использования.

В переводе с латинского слово «потенциал» означает силу, возможность. В большом энциклопедическом словаре потенциал характеризуется как степень мощности в каком-либо отношении, совокупность средств, возможностей, необходимых для чего-либо.

В словаре налоговых терминов дается определение налогового потенциала как предельно возможного объема налогов, сборов и других обязательных платежей, рассчитанных по законодательно установленным ставкам (по их предельному уровню) и предназначенных для зачисления в бюджетную систему. [2]

Налоговый потенциал — совокупность объектов налогообложения в рамках действующей налоговой системы, расположенных на территории данного субъекта федерации.

Совокупная величина налогового потенциала определяет возможности правительства субъекта Федерации по формированию доходной части бюджета региона, а также потенциально возможную сумму доходов федерального бюджета, собираемую с данной территории. В широком смысле «налоговый потенциал» — это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом, смысле «налоговый потенциал» представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства. [1]

Различное содержание категории "налоговый потенциал" обусловлено разными целями, задачами исследования и пониманием сути экономических процессов. Наиболее часто его рассматривают в узком, практическом смысле

слова как максимально возможные налоговые платежи, исчисленные в условиях действующего законодательства. В более широком смысле - как потенциальные возможности экономики генерировать налоги с учетом территориальных возможностей.

Рассматриваемая характеристика в дальнейшем была несколько уточнена: налоговый потенциал - это максимально возможные налоговые ресурсы, исчисленные в условиях полной реализации положений налогового законодательства, которыми может располагать бюджетная система в целях обеспечения расширенного воспроизводства и социального развития общества. Данная дефиниция отражает сущность налога в социально ориентированной налоговой системе.

Бюджетный потенциал территории отражает максимально возможную величину доходов бюджета региона при условии достижения им определенных параметров состояния экономики, основанных на данных прогноза социально-экономического развития территории. Из данного определения следует, что налоговый потенциал характеризует способность базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений, причем понятие налогового потенциала не отождествляется с фактическими суммами налогов, поступающих в бюджет за определенный период времени.

Необходимо различать понятие налогового потенциала региона как абстрактной финансовой категории, выражающей некий оптимальный объем налоговых поступлений (оптимальный размер налогового бремени) в условиях какой-то идеальной для конкретного региона налоговой системы, как элемента методики расчета доходной базы бюджета. В данном случае налоговый потенциал понимается как источник дохода определенных бюджетных звеньев на территории соответствующего региона.

Такая оценка налогового потенциала сможет сыграть значимую роль не только при определении величины доходов бюджета, но и способствовать совершенствованию бюджетного процесса по целому ряду направлений, выделяя региональное законодательство о бюджетном процессе в качестве одного из ведущих источников регулирования бюджетного процесса субъектов Российской Федерации.

Показатель налогового потенциала может отражать будущую ситуацию с доходами при условии, что текущая налоговая политика и политика бюджетных расходов в будущем останутся неизменными. В этом смысле расчет налогового потенциала может служить системой обозначения таких мер или решений на начальных этапах. Использование понятия налогового потенциала может придать бюджетному процессу стабильность и преемственность, поскольку определение реально возможного объема налогов как источника доходов бюджета, который может быть получен с хозяйствующих субъектов, устанавливает предел в процессе расчета величины расходов бюджета. [3]

Более полная реализация обязательств государства перед обществом по обеспечению расширенного воспроизводства и выполнению социальных программ возможна при адекватном восприятии налога, соблюдении налоговой дисциплины и эффективном налоговом администрировании. Баланс интересов государства и налогоплательщиков активизирует воспроизводственные процессы.

Использованные источники:

1. О предложениях Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации по исполнению Федерального закона «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»: постановление СФ ФС РФ от 25.12.2013 г. № 583-СФ.
2. Е.С. Осипова, Анализ практики формирования налогового и бюджетного потенциалов Российской Федерации [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
3. Е.С. Осипова, Методологические и практические аспекты оценки налогового потенциала [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».

*Кулешова В.П., к.э.н.
доцент*

*Хафизова Л.М.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Развитие малого и среднего предпринимательства в республике является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Поддержка предпринимательства рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года, утвержденной Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 года N 370, одной из основных экономических задач Правительства Республики Башкортостан является поддержка деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства и обеспечение решения следующих задач:

- сохранение возможности и расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к источникам финансирования деятельности;
- поддержка существующих темпов создания новых субъектов предпринимательства[4].

Малый и средний бизнес присутствует во многих отраслях экономики Республики Башкортостан, в деятельность малых и средних предприятий вовлечены все социальные группы населения. Развитие

предпринимательства оказывает непосредственное влияние на общее состояние экономики республики, способствует насыщению рынка товарами и услугами, развитию экономически оправданной конкуренции, созданию новых рабочих мест и новых производств, а также формированию налоговой базы [5].

По предварительным итогам сплошного наблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства, в Башкортостане насчитывается более 112 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Наибольшая доля в общем количестве субъектов бизнеса (64,3%) приходится на индивидуальное предпринимательство. Число замещенных рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан составило на конец 2010 года 462,5 тыс. человек, или 22,76% всего экономически активного населения (26,1% среднегодовой численности занятых в экономике). По объему инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий республика занимает 5 место в Приволжском федеральном округе с показателем 17,1 млрд. рублей. Малый и средний бизнес формирует пятую часть валового регионального продукта Республики Башкортостан[6].

Малое и среднее предпринимательство - необходимый и неотъемлемый элемент любой рыночной экономики, позволяющий обеспечить конкурентную среду, создать необходимые рабочие места. Малый и средний бизнес имеет неоспоримые преимущества перед крупным предпринимательством. К таким преимуществам, в частности, относятся большая мобильность, возможность дифференциации условий труда, приспособляемость к конъюнктурным потребностям рынка. Однако малые предприятия, индивидуальные предприниматели более уязвимы, им подчас сложнее выходить победителями в конкурентной борьбе, особенно в странах, где велика монополизация многих видов экономической деятельности.

Эти и иные причины привели к тому, что во всех развитых странах одним из основных направлений государственной экономической политики является поддержка малого и среднего предпринимательства. Среди данных направлений можно выделить следующие виды финансовой поддержки:

1. Гранты (субсидии) начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства на уплату первого (первоначального, авансового) взноса при заключении договора лизинга (сублизинга) оборудования

2. Гранты (субсидии) начинающим субъектам молодежного предпринимательства (студентам и выпускникам образовательных учреждений профессионального образования)

3. Субсидирование части ранее понесенных затрат субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры

4. Субсидирование части затрат организаций инфраструктуры, связанных с реализацией проектов по вопросам развития и поддержки

малого и среднего

предпринимательства в Республике Башкортостан

5. Предоставление субсидий муниципальным образованиям Республики Башкортостан для поддержки мероприятий муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства

6. Предоставление субсидий монопрофильным муниципальным образованиям Республики Башкортостан (моногородам) на реализацию муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства

7. Предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на организацию групп дневного времяпровождения детей дошкольного возраста

8. Предоставление иных форм финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры, оказываемой организациями Республики Башкортостан [2].

Основными финансовыми инструментами поддержки малого и среднего бизнеса выступают: банковские кредиты; торговые кредиты на приобретение материалов; ипотечные кредиты; лизинговое финансирование; местные схемы кредитов; взаимные кредиты; стратегическое партнерство между малым предприятием и другими фирмами; методы сочетающие бюджетные кредиты с коммерческими [3].

В настоящее время в Республике Башкортостан более 50 кредитных организаций предлагают кредитные продукты для малого и среднего бизнеса, в числе которых: долгосрочные (кредиты для участия в конкурсах по госзаказам, инвестиционные кредиты), краткосрочные (кредиты на пополнение оборотных средств, кредиты на приобретение коммерческой недвижимости и автотранспорта, микрокредиты). Объем кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Башкортостан за 2013 год вырос по сравнению с 2012 годом на 15,3% (по Российской Федерации- 16,1%) и составил 111,9 млрд. руб. При этом задолженность по кредитам, предоставленным данной категории заемщиков, увеличилась с начала 2013 года на 19,5% (по Российской Федерации – на 14,8%) и на 01.01.2014 составила 73,9 млрд. руб. Кредитные риски в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса продолжают оставаться высокими, несмотря на наблюдаемое в текущем году сокращение суммы просроченной задолженности по кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства. Так, просроченная задолженность по кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства по итогам 2013 года снизилась на 674 млн. руб. или на 14,6% и составила 3,9 млрд. руб. Вместе с тем, удельный вес просроченной задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства республики, в общей сумме задолженности по кредитам данной категории заемщиков на

01.01.2014 составил 5,3% (на 01.01.2013 – 7,5%) против 2,9% в целом по экономике республики[1].

Показатель целевого ориентира Стратегии 2015 «отношение задолженности по кредитам, предоставленным малому и среднему бизнесу к их обороту» превышен, и на 01.10.2013 составил 12,7%. К концу 2013 года указанный показатель сохранился на достигнутом уровне.

Несмотря на положительную динамику выдачи кредитов малому бизнесу, доступ к кредитным ресурсам остаётся достаточно проблематичным для данного сегмента. В целях доступности финансовых ресурсов для субъектов среднего предпринимательства в Республике Башкортостан реализуется механизм государственной гарантий поддержки инвестиционных проектов.

Использованные источники:

1. Ганеев Р. Обеспеченность экономики Республики Башкортостан услугами по предоставлению кредитов [Текст]/Р.Ганеев, И.Гусманов, Р.Васимова// Вестник национального банка Республики Башкортостан.-2014.- № 3 (336).- С.917
2. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в РБ на 2013-2018гг.» [Электронный ресурс].- Режим доступа: СПС Консультант Плюс. Версия Проф.
3. Федеральный закон от 24 июля 2007 года (в ред.от 28.12.2013г.) №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». [Электронный ресурс].- Режим доступа: СПС Консультант Плюс. Версия Проф
4. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года. [Электронный ресурс].- Режим доступа: СПС Консультант Плюс. Версия Проф.
5. Зельднер А.Г., Ваславская И.Ю. Трансформация роли государства в условиях смешанной экономики. – М.: Наука, 2010. – 261 с.
6. Сайт Федеральной службы государственной статистики –gks.ru

*Куликова В.В., к.г.н.
профессор РАЕ
доцент экологии БЖД, ДВФУ
Давыборец Е.Н., к.п.н.*

*доцент
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

SWOT-АНАЛИЗ КАК КОМПЛЕКСНАЯ ПРОЦЕДУРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СФЕРЕ СЕРВИСА (НА ПРИМЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА «БУМЕРАНГ»)

Аннотация: в статье рассмотрены исходные положения SWOT-анализа как процедуры стратегического анализа. Представлен конкретный пример реализации SWOT-анализа с целью идентификации сильных и слабых сторон организации, ее способности противостоять угрозам, и развивать потенциал. Проведена оценка позиции на примере гостиничного комплекса ООО «Бумеранг» в г. Находке.

Ключевые слова: SWOT-анализ, туризм, гостиничный комплекс, стратегия предприятия, стратегический анализ.

Стратегический анализ (аудит) предприятия один из первостепенных элементов стратегического плана его развития. Одним из основных методов проведения стратегического аудита деятельности предприятия при рыночных условиях экономики является SWOT-анализ.

В 1960 г. М. Портер предложил подход SWOT-анализ [1]. В настоящее время SWOT-анализ как методический инструмент позволяет провести аудит деятельности предприятий и дает возможность определить стратегические направления дальнейшего развития. В 1963 г. на Гарвардской конференции бизнес политики профессор Andrews истолковал этимологию слов SWOT: strength - сила, weaknesses - слабость, opportunities - возможности и threats - угрозы. Внутренние факторы компании символизируются в основном в S и W, а внешние – в O и T. SWOT-анализ используется как для деятельности предприятия в целом, так и для конкретных продуктов, сегментов рынка, географических территорий.

SWOT-анализ преследует цель – максимально развивая сильные стороны предприятия, свести к минимуму слабые, а благоприятные возможности использовать для совершенствования деятельности. Проводимый с установленной периодичностью этот инструмент позволяет предприятию выбирать оптимальный путь своего развития, избегая угроз (опасностей), эффективно используя имеющиеся в его распоряжении ресурсы, реализуя предоставленные рынком благоприятные возможности.

Стратегический анализ – комплексная процедура исследования положительных и отрицательных факторов, которые влияют в перспективе на экономическое положение предприятия, а также поиск путей для решения

стратегических целей предприятия. К основным задачам стратегического анализа относятся: определение и оценка конкурентоспособности и выявление преимуществ других предприятий; анализ проблем, с которыми встречаются предприятия, их возникновение и уникальное решение; изучение факторов внешней среды и её анализ, макроэкономическая динамика и её влияние на будущее компании; факторы внутренней среды и их анализ, кадровый потенциал компании и его структура; прогнозирование развития предприятия.

SWOT-анализ не предполагает многочисленный список сильных и слабых сторон как особенностей предприятия, данное перечисление приводит к неясности и расплывчатости. Он включает только характеристики, относящиеся к ключевым факторам успеха. Сильные и слабые факторы компании являются относительными особенностями, а не абсолютными. Благополучное развитие каждого предприятия зависит от факторов влияния внешнего и внутреннего окружения.

Туризм является одной из важнейших сфер экономики Находкинского городского округа (НГО) и нацелен на удовлетворение потребностей людей и улучшение качества жизни населения. Для обеспечения эффективного применения существующих ресурсов и качественного удовлетворения потребностей туристов субъекты туристского бизнеса должны проводить глубокий анализ протекающих на рынке процессов. SWOT-анализ может применяться на предприятиях разнообразных сфер экономики для определения направлений развития бизнеса. Соответственно SWOT-анализ как универсальный метод может быть применен и для сферы сервиса и туризма для выявления преимуществ и недостатков туристского региона.

Объект исследования - гостиничное предприятие ООО «Бумеранг». Тип предприятия: Гостиничный комплекс (г/к). Адрес г/к Бумеранг: Приморский край, г. Находка, Находкинский проспект, 44А. Телефон: т./ф. 8(4236)63-49-63. E-mail: reception@bumerang-hotel.ru [2].

Гостиница «Бумеранг» предлагает новый уровень европейских стандартов встречи гостей г. Находка. «Бумеранг» - это современная гостиница бизнес – класса. Она удобно расположена в центре Находкинского городского округа. Вблизи гостиницы административный центр, ряд культурно-развлекательных заведений, автобусная остановка, ж/д станция. Это очень удобно для деловых людей и туристов, что очень важно в условиях напряженной работы и нехватки времени. Гостиничный комплекс расположен в экологически чистом районе, окружен обилием зелени. Из окон гостиницы открывается панорама бухты Находка залива Америка. Слышен перезвон колоколов Церкви на сопке Тобольской, и не слышен городской шум. Вся совокупность благоприятных факторов создает неповторимую атмосферу для отдыха.

Что касается внутреннего убранства гостиницы, необходимо отметить изысканный интерьер и оснащение по высоким европейским стандартам

качества. Приветливые улыбки сотрудников, вежливость и готовность помочь по любым вопросам производят впечатление того, что гостей здесь с нетерпением ждут, что формирует благоприятный имидж отеля.

В гостинице предусмотрена гибкая система скидок, что является важным фактором привлечения туристов, учитывая не высокий уровень доходов основной части населения России. Вместе с этим отель рассчитан, в том числе, на туристов с высоким уровнем дохода, а также иностранцев.

К услугам г/к Бумеранг относятся: «круглосуточная стойка регистрации; камера хранения багажа; обслуживание номеров; конференц-зал/банкетный зал; прачечная, химчистка, услуги по глажению одежды; люкс для новобрачных; сувенирный магазин; упакованные ланчи; экскурсионное бюро; факс/ксерокопирование; услуги по продаже билетов; индивидуальная регистрация заезда/отъезда; трансфер (за дополнительную плату); номера для некурящих; сейф; отопление, кондиционер» [3].

Работают в г/к профессиональные работники, демонстрирующие доброжелательность, внимание, деловитость. Забота персонала создают домашнюю атмосферу, являющуюся непременным атрибутом исследуемого предприятия индустрии туризма. Иностранных туристов администраторы встречают на нескольких языках (английском, корейском, японском). Качество обслуживания подчеркнуто заслуженными наградами и дипломами, полученными гостиничным комплексом в различных конкурсах.

Применим SWOT-анализ и оценим позицию г/к «Бумеранг». В первую очередь необходимо выявить внешнее и внутреннее окружение г/к «Бумеранг». На данный момент в г. Находка существуют следующие г/к: Юань-Дун; Меркурий; Горизонт; Сюань-Юань; Пирамид-Отель; Рент; Графская усадьба; Надежда. Также в городе развиты небольшие гостиницы на дому, они недорогие и рассчитаны на краткосрочное проживание.

Среди наиболее сильных конкурентов можно выделить г/к «Горизонт» и «Рент», имеющие в сумме предпочтения более трети опрошенных респондентов. Менее четверти действующих и потенциальных клиентов приходится на долю остальных конкурентов.

Различные возможности г/к «Бумеранг», обуславливаются максимальным числом клиентов, потребности которых он может удовлетворить за установленный период времени. Составим сводную таблицу (Таблица 1).

Таблица 1 - SWOT-анализ гостиничного комплекса ООО «Бумеранг»

	О - появление на рынке новых технологий, оборудования, материалов - финансирование - создание благоприятных условий - большое количество видов рекламы	Т – кризис и снижение уровня жизни - конкуренты - налогообложение - сезонность - низкий уровень дохода потребителей
S - широкий ассортимент услуг - опыт работы - эксклюзивные услуги - контроль всех уровней управления - система обучения и мотивации сотрудников - партнерские налаженные отношения с поставщиками	SO - создание базы постоянных клиентов - ослабление позиций конкурентов, за счет расширения мощностей - известность г/к, способствующая завоеванию новой потребительской базы	ST - повышение квалификации персонала - кризис влияет на цену, скидки, предоставление рассрочки
W - текучесть кадров - высокие цены на услуги - низкий уровень поддержания баз данных г/к - отсутствие анализа	WO - стимулирование мотивации за счет премий - увеличение количества рекламы - создание новых услуг - развитие базы клиентов с внедрением системы лояльности	WT - конкуренция тормозит развитие гостиничного комплекса - негативная макроэкономическая динамика может иметь затяжной характер и повлечь в конце концов банкротство

Резюмируя анализ факторов г/к «Бумеранг», отметим постоянство и стабильность этой среды, достигнутую, благодаря умелому менеджменту. В плане производства, обслуживания, маркетинга руководство г/к поддерживает срединную позицию, сочетая разумный динамизм и стремление к улучшению и оптимизации деятельности предприятия. Также, г/к необходимо стремиться улучшать качество ряда указанных позиций, что позволит ему охватить еще большую долю рынка, на котором он функционирует.

В заключение отметим, что ключевой фактор, на котором необходимо акцентировать стратегию – разработка комплекса услуг, который позволит привлечь новых клиентов.

Использованные источники:

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отрасли и конкурентов / пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
2. Гостиницы Находки. URL: [Электронный ресурс]: <http://nahodka.go2all.ru/bumerang.html> [дата обращения: 08.10.2014].

3. Официальный сайт г/к «Бумеранг». URL: [Электронный ресурс]: <http://www.bumerang-hotel.ru/> [дата обращения: 08.10.2014].

*Куликова В.В., к.г.н.
профессор РАЕ
доцент экологии БЖД, ДВФУ,
Давыборец Е.Н., к.п.н.
доцент
Дальневосточный федеральный университет
филиал в г. Находка
Россия, г. Находка*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ PEST-АНАЛИЗА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА НА ТЕРРИТОРИИ НГО

Аннотация: в представленном исследовании произведен PEST-анализ факторов, непосредственно воздействующих на состояние и изменение социально-экономического положения туристского комплекса НГО, в рамках реализации кластерного подхода.

Ключевые слова: туризм, PEST-анализ, факторы, кластерный подход.

Туризм – одна из важных сфер экономики Находкинского городского округа (НГО), направленная на удовлетворение потребностей населения и повышение качества жизни. В условиях ухудшения состояния экономики, развитие туризма на внутреннем рынке, обозначается как наиболее актуальная задача и как действенный фактор улучшения здоровья нации. Благодаря ему возможно удовлетворение потребности в отдыхе граждан, не имеющих средств для выездного туризма. Также важным направлением внешней политики государства является привлечение иностранных туристов.

Туризм имеет большое значение для развития экономики, решения социальных проблем. Он стимулирует создание дополнительных рабочих мест, обеспечивая занятость населения и повышая качество жизни граждан. За период 2011-2013 гг. в Находке на уже функционирующих, а также вновь созданных предприятиях индустрии туризма открыто 170 новых рабочих мест.

В настоящее время главным инструментом эффективной государственной стратегии развития и управления туристского бизнеса в странах со значительным уровнем конкурентоспособности является кластерный подход. Туристский кластер функционирует только в определённой среде, благоприятных условиях (политических, социокультурных, экономических, природных), которые выступают в качестве совокупности внешних факторов, обеспечивающих конкурентоспособность туристских услуг [1].

Исходя из перечисленного, для прогнозирования социально-экономического развития НГО, необходимо составить PEST-анализ в целях

изучения существующей ситуации в муниципалитете. PEST-анализ является широко используемым инструментом. Он предназначен для раскрытия политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) факторов внешней среды, влияющих на стратегию турфирм. По результатам PEST-анализа производится исследование барьеров входа в отрасль, оцениваются вероятные проблемы, связанные с предложенными факторами, также, оцениваются потенциальные риски. В ходе PEST-анализа турфирмы выявляют положительную и отрицательную динамику основных факторов «макросреды», при этом решается вопрос о проблемах организации (к примеру, вклад инвестиций в процесс разработки новой услуги или тура или, наоборот, об уходе с данного рынка). Анализ осуществляется в схеме «фактор - организация». Результаты анализа заносятся в матрицу, в которой есть факторы макросреды, а сила их влияния оценивается в баллах, рангах и других единицах измерения. Результаты PEST-анализа позволяют произвести оценку внешней экономической ситуации, формирующейся в сфере туризма.

PEST-анализ факторов, влияющих на состояние и изменение социально-экономического положения НГО, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – PEST-анализ, характеризующий состояние развития туризма на территории НГО

Политические факторы	Общэкономические
1. Выгодность экономического и географического положения	1. Благоприятная динамика развития отрасли туризма на территории НГО
2. Территориальная разобщенность муниципальных образований	2. Обслуживание туристов не оптимального качества
3. Недостаточность развития инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса	3. Отсутствие положительных факторов для инвестиций в сферу туризма
4. Конкуренция с более развитыми административно- территориальными образованиями Приморского края	4. Малый удельный вес конкурентоспособного и инновационного турпродукта
5. Налаживание партнёрских контактов с соседними административно-территориальными образованиями	5. Энергоёмкость производимой продукции высокого уровня
6. Осуществление государственной политики в сфере развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации в совокупности с мерами, предпринимаемыми администрацией НГО в пределах муниципальной Программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в НГО на 2012-2015 гг.»	6. Ограничение доступа субъектов малого и среднего бизнеса в отрасли туризма на начальном этапе предпринимательской деятельности
7. Недостаточный уровень подготовки малого и среднего предпринимательства в вопросах осуществления бизнеса, низкий уровень знаний в различных областях правового, финансового, налогового	7. Износ производственного оборудования и ограничение возможности его обновления

законодательства РФ	
Социальные факторы	Технологические факторы
1. Повышение доходов бюджета	1. Недостаточность капитальных вложений в развитие инфраструктуры туризма
2. Повышение благосостояния населения	2. Качество туристического сервиса
3. Дифференцированность денежных доходов граждан	3. Нехватка данных о структуре и динамике развития туризма на внутреннем рынке, что не позволяет осуществить полный ежегодный анализ для эффективности принимаемых решений
4. Поддержка наиболее незащищённых слоёв общества	4. Недостаточность активности позиционирования города как территории, благоприятной для осуществления туризма и мирового сотрудничества
5. Низкая общественно-социальная активность предпринимательского слоя	5. Поддержка предпринимательской инициативы по созданию собственного дела, формирование положительного имиджа предпринимательства среди молодёжи
6. Улучшение демографической ситуации способствует увеличению кадрового снабжения малого и среднего бизнеса	6. Улучшение организационно-правовых условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства

В целом, в туристской отрасли НГО прослеживается тенденция, аналогичная общекраевой: негативные явления в сфере внутреннего туризма и активное развитие иностранного выездного туризма. Основное различие содержится в структуре географии туристских потоков и в специализации турфирм в осуществлении деятельности в странах АТР.

Можно выделить положительные и отрицательные факторы, воздействующие на развитие и современное состояние туризма в крае и НГО в частности.

Отрицательные: запоздалое освоение хозяйства; ориентация на протяжении длительного времени на внутренний рынок; особый режим въезда и выезда, существовавший долгие годы; нехватка специализированных кадров в сфере туризма; ориентация на добывающую промышленность и военно-промышленный комплекс; отдалённость и в целом отставание в развитии от центральных регионов России. Положительные: выгодное экономическое и географическое положение; лучшее в Приморском крае сочетание условий производства в туризме.

Перспективным направлением деятельности по совершенствованию туристско-рекреационного кластера на территории НГО является развитие внутреннего и въездного туризма программно-целевым методом. Ключевой целью предлагаемых мероприятий (создание кластера), является формирование оптимальных условий для устойчивого развития туризма в НГО. Это в свою очередь будет способствовать оздоровлению экономики посредством формирования эффективного современного

конкурентоспособного туристского рынка, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей граждан в туристских услугах. Также произойдет повышение занятости, рост уровня доходов и улучшение здоровья населения, сохранение и рациональное использование культурно-исторического и природного потенциала [1].

Для решения данной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- развитие инфраструктуры туризма в НГО;
 - создание положительного инвестиционного климата;
 - формирование условий для развития туризма;
 - разработка и осуществление стратегий маркетинга;
 - разработка новых турпродуктов, несхожих с действующими предложениями;
 - оптимизация нормативно-правового регулирования в отрасли туризма, обращенного на формирование системы безопасности туристов, улучшение качества услуг и их доступности для всех слоёв населения, обеспечение развития кадрового потенциала индустрии туризма;
 - разработка новых анимационных программ, разработка условий сохранения и обустройства уникальных природных объектов;
 - обеспечение целесообразного использования средств бюджета и стабилизация финансирования мероприятий по поддержке и развитию отрасли;
 - содействие развитию малого и среднего предпринимательства в отрасли туризма;
 - формирование, организация и проведение мероприятий, посвящённых туризму (конгрессы, фестивали, конкурсы, праздники и др.);
 - формирование имиджа НГО как более привлекательного туробъекта с большим потенциалом уникальности природы и культурно-историческим многообразием с помощью рекламно-информационной деятельности.
- Посредством реализации предложенных направлений будет обеспечено эффективное и устойчивое развитие отрасли туризма как на территории Находкинского городского округа, так и в Приморском крае в целом.

Использованные источники:

1. Куликова В.В., Заярная И.А. Конкурентоспособность туристских предприятий на территории НГО в рамках формирования туристского кластера // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы VI международной научно-практической конференции (22 октября 2014 года). – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLDPRESS s.r.o., 2014. С. 95–98
2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отрасли и конкурентов / пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.

*Кульков Б.К.
студент 4 курса
Мещанинова Г.Д.
студент 6 курса
факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Для экономики западных стран одним из приоритетных направлений является развитие и поддержка малого и среднего бизнеса. В нашей стране такого рода политика носит скорее формальный характер.

В мировой практике малый и средний бизнес является основой экономики. Он способствует как увеличению валового регионального продукта, так и решению острых социально-экономических проблем региона: безработица, занятость, уровень и качество жизни населения. Отличительной особенностью предприятий малого и среднего бизнеса является гибкость и способность быстро реагировать и приспосабливаться к сложившейся ситуации на рынке. В связи с этим развитие данного направления должно стать ключевой задачей для органов государственной и муниципальной власти нашего государства.

На сегодняшний день представители малого и среднего бизнеса сталкиваются со следующими проблемами:

- Во-первых, - это дефицит финансовых ресурсов;

Прежде всего, это выражается в том, что порой собственных средств на развитие бизнеса не хватает, а получить кредит начинающему предпринимателю от кредитно-финансовых учреждений затруднительно, а то и вовсе невыгодно.

- Во-вторых, «налоговое бремя»;

По-прежнему одной из основных проблем остается высокий уровень налогообложения. Также необходимо отметить, что обременительной является и существующая система бухгалтерской отчетности.

- В-третьих, административные барьеры.

Под административными барьерами следует понимать избыточное число проверок организаций со стороны органов контроля и надзора, особенно на начальном этапе их деятельности. Также сюда можно отнести продолжительные по времени процедуры получения необходимых разрешений и согласований в различных инстанциях.

Исходя из рассмотренных проблем, необходимы следующие мероприятия:

- регулярный мониторинг состояния бизнес-среды в области малых и средних предприятий;

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей

предпринимательскую деятельность;

- создание благоприятных условий для развития бизнеса начинающим предпринимателям (бизнес-инкубаторы, свободные экономические зоны, налоговые послабления и поддержка со стороны государства);

- развитие предпринимательской культуры среди граждан;

- выстраивание эффективного взаимодействия бизнеса и власти.

Следует отметить, что чем меньше существует препятствий в регистрации организаций, получении разрешений, привлечении средств и других организационных вопросах, тем лучше условия для успешного функционирования малого и среднего бизнеса. В результате этого создается больше рабочих мест, что благотворно влияет на развитие экономики страны в целом.

Только реализовав предложенные мероприятия, возможно улучшение ситуации в сфере малого и среднего бизнеса. А до этих пор текущее состояние будет вполне обоснованно.

Кумпилова А.Р.

доцент

кафедра Маркетинга и логистики

ФГБОУ ВПО «МГТУ»

Россия, г. Майкоп

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес вносит большой вклад в формирование материальной основы благосостояния и социальной стабильности всех индустриально развитых стран мира. Развитие малого бизнеса имеет большое значение для превращения экономики России в конкурентоспособную, использующую достижения научнотехнического прогресса.

Предприятия малого бизнеса, будучи важнейшим субъектом инноваций, могут внести существенный вклад в развитие производства в технически передовых областях. В условиях «новой экономики» важнейшей составляющей которой, наряду с информатизацией являются инновации, происходит расширенное вовлечение в инновационный процесс малого бизнеса при помощи венчурного капитала. Инновационная деятельность малых фирм создает базу для структурной перестройки всего хозяйства на наукоемкой основе. Малый бизнес служит основным источником нововведений, генератором новых решений, и само его присутствие создает предпосылки к инновационному развитию экономики. При оценке инновационного потенциала малого бизнеса следует исходить из положения, что малый бизнес инновационен по своей природе. Этому способствуют следующие характеристики организаций малого бизнеса: большая гибкость малой фирмы при прочих равных условиях, мобильность и адаптивность, поскольку во главе фирмы часто стоит автор нововведения. Большая гибкость и адаптивность малых предприятий дает преимущества, прежде

всего, в быстро меняющихся условиях (будь то технологические изменения или экономическая среда в целом): - многоплановый характер мотивации к инновационной деятельности, обусловленный как экономическими, так и неэкономическими факторами (внеэкономическая причина - честолюбие автора изобретения, экономическая причина - успешная реализация изобретения, позволяющая автору состояться как предпринимателю);

- узкая специализация творческого поиска;
- немногочисленный персонал;
- ориентация на конечный результат;
- возможность идти на риск, что абсолютно неприемлемо для большинства крупных организаций.

Научное предпринимательство связано с особым риском, статистика показывает, что путь от идеи до наукоемкого коммерческого товара занимает от трех до пяти лет; лишь одна инновация из десяти доходит до рынка. Однако для малого предпринимательства с его гибкостью легче избегать риски, связанные с реализацией инновационных проектов.

Малые фирмы, работающие по аутсорсингу с крупными, оперативно реагируют на спрос к изменениям со стороны крупного бизнеса и становятся источниками инноваций в экономике.

Динамическая роль малого бизнеса как источника развития нивелирует его относительно низкую эффективность.

Высокая производительность труда и малые издержки производства в малом бизнесе делают его более устойчивым к изменениям конъюнктуры рынка.

Многие товары, определяющие ныне лицо современного общества, появились благодаря именно малому наукоемкому бизнесу. Основное преимущество малого бизнеса заключается в повышенной творческой инициативности, способности к быстрым переменам, самостоятельности в принятии главных решений, что позволяет получать выгоды от изменений во внешней среде, способствует созданию и внедрению новшеств. Многие небольшие компании разрабатывают новые изделия, процессы и услуги со скоростью и эффективностью, которой не могут достичь крупные компании. В небольшой фирме обычно хорошо налажены коммуникации. Сотрудники постоянно находятся в контакте друг с другом, быстро приходят к общему мнению в оценке трудностей. Им приходится менять характер работы или дублировать друг друга, чтобы избавиться от критических «узких мест». Часто один и тот же человек выполняет многочисленные функции. Пересечение обязанностей помогает преодолению организационных барьеров, препятствующих инновационным процессам. Руководство малых компаний, как правило, терпимее относится к неудачам в работе своих сотрудников, понимая, что создавать новое нелегко. Успешно действующие компании предоставляют своим сотрудникам оплачиваемое время для проведения поисковых работ по рисковым проектам.

Роль сектора малого предпринимательства в инновациях многогранна: с одной стороны, он обеспечивает инновационные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления, с другой - будучи непосредственно вовлеченным в производство наукоемкой продукции (услуг), порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный прогресс.

Приоритетное поле деятельности малых фирм составляют наукоемкие отрасли. К характерным особенностям наукоемких отраслей, определяющим их роль в экономике в целом, относятся: высокие темпы роста, в 3-4 раза превышающие темпы роста прочих отраслей хозяйства, что во многом обусловлено большей долей добавленной стоимости в конечной продукции; повышенная заработная плата работающих; крупные объемы экспорта, высокий инновационный потенциал, обслуживающий не только обладающую им отрасль, но и другие отрасли экономики, порождающий «цепную реакцию» нововведений в национальном и мировом хозяйстве. Наукоемкие отрасли, как правило, основаны на высоких технологиях; это требует, чтобы технологический уклад, формирующий основные технико-технологические решения отрасли, ее производственный потенциал относились к технологическим укладам высокого уровня. Наивысшим считается седьмой технологический уклад, в котором развиваются такие отрасли, как микробиология, генетика и т. п.

Инновационность предприятия также характеризуется и показателями обновляемости нововведений - количеством разработок или внедрений нововведений - продуктов и процессов. Однако необходимо финансирование инноваций в малом бизнесе.

Инновационная деятельность для любого предприятия - это достаточно капиталоемкий процесс, поэтому фирмы неминуемо сталкиваются с поиском источников финансирования. Это могут быть собственные и привлеченные средства, средства бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов. Максимальная эффективность создания, освоения и распространения инноваций, таким образом, зависит от оптимального портфеля инвестиций, поэтому фирмам нередко приходится комбинировать разные варианты финансирования. Государство тоже, в свою очередь, заинтересовано в осуществлении фирмами и организациями инновационных проектов, поскольку сумма революционных инноваций повышает уровень научно-технического прогресса в стране. Субсидируя создание инноваций в частном секторе, государство косвенным образом решает одну из основных макроэкономических проблем - ускорение научно-технического прогресса. Одну из форм такой поддержки государства представляют гранты

Федерального агентства науки и инноваций по развитию инфраструктуры. Такая форма поддержки дает возможность выиграть конкурс и малой фирме, если ее миссия и видение демонстрируют

понимание существа проблем и направлений их конструктивного решения.

Большие компании должны обратить свой взор на организацию более тесного взаимодействия с теми структурами малого бизнеса, которые специализируются на научно-производственной деятельности. Тогда они получают возможность реструктурировать свои исследовательские центры и снизить издержки, поручив часть исследовательских и опытно-конструкторских работ в режиме аутсорсинга малым предприятиям, не только способным привлекать для решения сложных задач различных высококлассных специалистов, но и организовывать производство опытных изделий, а если потребуется - и промышленных партий. Возможно, имеет смысл подумать о создании некоей биржи промышленных инноваций в рамках РЦС, где мог бы состояться обмен инновациями, технологиями и специалистами. Сегодня в условиях острой конкуренции только инновации способны дать конкурентные преимущества промышленным предприятиям.

Использованные источники:

1. Чесбро, Г. Открытые инновации [Текст] : Пер. с англ. В.Н. Егорова / Г. Чесбро. – М.: Поколение, 2007.
2. Экономика региона: инновационный путь развития [Текст]. - М.: Логос, 2003. - 296 с.

Кураков Е.Ю.

аспирант

кафедра социальных технологий

Белгородский государственный

национальный исследовательский университет

Россия, г. Белгород

СОЦИОЛОГИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы изучения социологии предпринимательства, а также приводятся основные подходы к ее изучению.

Ключевые слова

Предпринимательство, социология предпринимательства, интрапренерство.

Предпринимательство является объектом междисциплинарных исследований. Кроме экономической науки, которая традиционно занимается анализом предпринимательской функции в экономической системе, различные аспекты предпринимательской деятельности изучаются психологами, конфликтологами, специалистами в сфере экономической антропологии. Социология предпринимательства является теорией среднего уровня в рамках экономической социологии, поэтому первоначально читалась как часть общего курса «Экономическая

социология». Впоследствии появились отдельные курсы социологии предпринимательства, хотя иногда они были совмещены с социологией менеджмента, что вряд ли правомерно, поскольку предметы социологии управления и социологии предпринимательства существенно отличаются. Хотя справедливости ради необходимо отметить, что между этими дисциплинами имеются и точки соприкосновения. Во-первых, это понятие «интрапренерства» (внутрифирменного предпринимательства). Но с позиций социологии предпринимательства, основная роль интрапренера заключается в формировании организационно-культурной среды (корпоративной культуры) создаваемой им фирмы, а не в выработке принципов эффективного управления ею. Во-вторых, социологию предпринимательства и социологию менеджмента сближают изменения в мотивации труда управляющих крупными корпорациями, которые отмечает один из наиболее видных представителей современной западной социологии предпринимательства А. Мартинелли.

Как и множество других отраслевых социологических дисциплин, социология предпринимательства не является четко сформированной теорией. Причина тому то, что она возникла не из одного источника, а формировалась в рамках множества научных отраслей на протяжении длительного периода времени. Данной проблемой занимались и экономисты, и социологи, и культурологи, и философы. Это привело к множеству различных точек зрения на одни и те же вопросы, связанные с феноменом предпринимательства. Особенности социологического взгляда на это явление будут изложены далее.

Социология предпринимательства - это междисциплинарная теория, она находится в непосредственной связи между социологией и экономикой. Социология связана с предпринимательством как с социальным феноменом. Изучает его как нестандартное новаторское поведение и деятельность больших и малых социальных групп и слоев населения.

Объектом социологии предпринимательства является сами предприниматели, как специфическая функционально-статусная социальная группа. Предмет же этой дисциплины можно определить как особенности институционализации предпринимательства в рамках современных социальных процессов.

В социологии существует два основных подхода к изучению предпринимательства: функциональный и структурный.

Функциональный подход, основанный Йозефом Шумпетером, является наиболее предпочтительным при проведении прикладных социологических исследований и сегодня, хотя, как отмечает В.В. Радаев, довольно трудно реализуемым, поскольку предпринимательская функция в

шумпетеровском понимании неустойчива и ограничена по времени. Поэтому с позиций функционального подхода говорить о существовании «социальной группы предпринимателей» неправомерно. Предпринимателей в социальной структуре нашего общества скорее можно определить как некую серийную группу - постоянно обновляющуюся, текучую, беспредельно подвижную, состоящую из не связанных между собой, непрерывно меняющихся, изолированных единичных индивидов.

Другой возможный подход к анализу группы предпринимателей - структурный, который определяет место предпринимателей в социально-экономической структуре и в системе экономических институтов. Данный подход дает четкие критерии для построения выборки (статусные характеристики - возраст, пол, образование, национальность, семейное положение; каналы регулирования предпринимательской группы; позиция предпринимателя на предприятии), не теоретической «чистоты» не обещает, поскольку человек, по статусу относящийся к предпринимательскому корпусу, может на протяжении всей своей трудовой жизни ни разу не осуществить предпринимательскую функцию.

В социологическом аспекте предпринимателя можно представить по-разному - это не только человек, обладающий определенным социальным статусом и исполняющий в обществе некую функцию, это еще и вид социального поведения, тип личности, что обладает определенными умениями и навыками, наконец, предпринимательство есть определенная культурная форма.

Таким образом, актуальность социологии предпринимательства обусловлена высокой значимостью роли предпринимателей в общественном развитии.

Курбанаева Л.Х., к.э.н.

доцент

Карачурина И.Ф.

студент 5 курса

институт экономики, финансов и бизнеса

Башкирский государственный университет

Россия, г.Уфа

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В АУДИТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В зависимости от охватываемой контролем сферы следует выделить три вида контроля:

1. административный;
2. технический;
3. финансово-хозяйственный.

Объектом финансово-хозяйственного контроля является комплекс хозяйственных процессов и финансовых операций в материальном

производстве и в непроизводственной сфере. Финансово-хозяйственный контроль — система надзора за финансовыми операциями и хозяйственными процессами, совершаемыми, организациями независимо от форм собственности и видов деятельности с целью объективной оценки экономической эффективности этой деятельности, установления ее законности, достоверности и целесообразности, изыскание резервов повышения конечных результатов хозяйствования. Субъектами этого вида контроля выступают специалисты контрольно-ревизионных служб, представляющие государственный, общественный и аудиторский контроль.

Финансово-хозяйственный контроль в зависимости от его субъектов подразделяется на:

1. внутрихозяйственный;
2. ведомственный;
3. вневедомственный.

Субъектами внутрихозяйственного контроля являются финансовая, бухгалтерская, юридическая и другие функциональные службы организаций. Главное назначение внутрихозяйственного контроля — непрерывное наблюдение за эффективностью финансово-хозяйственной деятельностью, устранение причин и условий, порождающих бесхозяйственность и хищения. Он помогает скорректировать деятельность субъектов хозяйствования и их структурных подразделений, дает возможность установить, какие именно службы и отделы организации, а также направления ее деятельности не способствовали достижению намеченных целей и повышению результативности работы. [3]

Ведомственный контроль — контроль, осуществляемый министерствами (ведомствами), ассоциациями, концернами и другими вышестоящими органами управления за деятельностью прямо подчиненных им организаций.

Вневедомственный контроль — контроль, осуществляемый органами общей и специальной компетенции за деятельностью прямо не подчиненных им организаций независимо от формы собственности и видов деятельности. Под формой контроля понимаются способы конкретного выражения и организации контрольных действий. Принято различать три формы финансово-хозяйственного контроля:

1. Ревизия;
2. Тематическая проверка;
3. Счетная проверка отчетности.

Ревизия — обязательная регулярная форма последующего контроля, предусматривающая:

- наиболее глубокое и полное изучение финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования;
- осуществляющая контроль с использованием первичных документов, учетных регистров, бухгалтерской и статистической отчетности, проверки

фактического наличия денежных средств и материальных ценностей, в процессе которой проверяется законность, достоверность и экономическая целесообразность совершаемых хозяйственных операций, а также ведение бухгалтерского учета по всем видам деятельности контролируемого объекта. Ревизия является наиболее действенной формой последующего контроля. Её выводы обосновываются документальным подтверждением и фактическими данными. Ревизия направлена на выявление, предупреждение нарушений финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования. Она является формой государственного контроля.[2]

Тематическая проверка – форма контроля, в процессе которого устанавливается законность отдельных хозяйственных операций или отдельных сторон деятельности субъекта хозяйствования. Счетная проверка отчетности также является формой последующего контроля, в период которого исследуется достоверность отчетных данных специалистами вышестоящих органов управления и другими заинтересованными лицами при их представлении. Она включает в себя как элементы формальной проверки (наличие и правильность заполнения реквизитов и т.д.), так и контроля по существу. Внутрихозяйственный контроль выступает как самостоятельная функция управления внутри организации, отличается глубиной и точностью, поскольку осуществляется там, где находится центр тяжести управления. Субъектами этого вида контроля являются финансовая, бухгалтерская, юридическая и другие функциональные службы организаций в пределах определенных полномочий и имеющейся компетенции. Внутрихозяйственный контроль осуществляется в организации в соответствии с утвержденными Положениями о функциональных отделах (структурных подразделениях субъекта хозяйствования), а также с имеющимися функциональными обязанностями специалистов отделов организаций. Главное назначение внутрихозяйственного контроля – непрерывное наблюдение за эффективностью финансово-хозяйственной, снабженческо-сбытовой и производственной деятельности, обеспечение сохранности денежных средств и материальных ценностей, устранение причин и условий, порождающих бесхозяйственность и хищения. Внутрихозяйственный контроль способствует своевременному выявлению и устранению факторов, причин и условий, которые не способствуют эффективному ведению производства и достижению поставленной цели. Он помогает скорректировать деятельность субъектов хозяйствования и их структурных подразделений, дает возможность установить, какие именно службы и отделы организации, а также направления ее деятельности не способствовали достижению намеченных целей и повышению результативности работы. В системе внутрихозяйственного контроля ведущая роль принадлежит контролю, осуществляемому работниками бухгалтерии организации в форме:

- предварительного контроля на стадии рассмотрения первичных документов, поступивших в бухгалтерию на подпись, а также при визировании договоров, смет и других документов, связанных с расходованием денежных средств и материальных ценностей;

- текущего контроля в ходе учетной регистрации хозяйственных операций и инвентаризаций материальных и других ценностей;

- последующего контроля на стадии обобщения и анализа учетной и отчетной информации, а также посредством проводимых совместно с другими функциональными службами контрольных действий в отдельных внутрихозяйственных подразделениях, структурах, службах. Роль внутреннего контроля в настоящее время возрастает, так как он представляет собой эффективный механизм управления деятельностью организации в целом и обеспечения соблюдения политики руководства каждым отдельным работником. Однако следует вместе с тем констатировать, что до настоящего времени не разработаны и не утверждены организационно-методические положения внутреннего контроля, которые могли бы иметь рекомендательный характер для руководства организации при разработке системы внутреннего контроля.

Одним из основных составляющих элементов системы внутреннего контроля является система бухгалтерского учета, которая формирует необходимую для контроля информацию. Формально система бухгалтерского учета обособлена от контроля. Однако провести четкую разделительную грань между ними не представляется возможным, так как бухгалтерский учет сам по себе выполняет не только информационную, но и контрольную функцию.

Использованные источники:

1. Агабекян О.В., Макарова К.С. Аудиторское заключение: формы выражения мнения, составление и представление // Аудиторские ведомости. 2011. N 3. С. 13 - 19.

2. Глущенко А.В., Худякова А.С. Система обеспечения качества аудита // Международный бухгалтерский учет. 2011. N 6. С. 20 - 28.

3. Сотникова Л.В. Аудиторское заключение: порядок составления // Аудиторские ведомости, 2010, N 3

4. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности (в ред. от 13.12.2010 N 358-ФЗ) [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) // Гарант: [сайт информ.правовой компании]. – М., 2012. – Режим доступа: <http://iv.garant.ru/>.

*Курбанаева Л.Х., к.э.н.
доцент
Мамлеева Н.А.
студент 5 курса
институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ АУДИТОРСКОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

Аудиторский контроль относительно новый вид финансового контроля, появившийся в России в конце 80-х гг. XX века и связанный с переходом народного хозяйства на рыночные отношения, ускоренное развитие предпринимательства, возникновение новых организационно-правовых форм организаций. Аудиторский контроль представляет собой особую, не связанную с государственным и ведомственным контролем форму финансового контроля.

В рыночной экономике возникает потребность в достоверной информации не только по вертикальным, но и по горизонтальным связям компании со своими партнерами, кредиторами, акционерами. Так как это связано с обособлением интересов тех, кто непосредственно занимается управлением предприятием (администрация, менеджеры), кто вкладывает средства в его деятельность (собственники, акционеры, инвесторы), а также государства как потребителя информации о результатах деятельности предприятий.

Достоверная финансовая информация о хозяйствующем субъекте повышает эффективность функционирования рынка в целом, дает собственникам возможность правильно оценить и спрогнозировать последствия принятых ими решений. [1]

Главная цель аудита состоит в определении достоверности и правдивости финансовой отчетности субъекта проверки, а также контроле за соблюдением клиентом законов и норм хозяйственного права и налогового законодательства.

Основными законодательными документами, регламентирующие аудиторскую деятельность в Российской Федерации являются Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и Постановление Правительство от 23.09.2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».[3]

В данных законодательных документах даются основные понятия и принципах и эффективности аудиторской деятельности в Российской Федерации.

Основные принципы, предъявляемые к аудиторским организациям или индивидуальным аудиторам, реализуются через принципы аудита:

1. Независимость. Принцип заключается в обязательном отсутствии у аудиторских организаций или индивидуальных аудиторов при формировании его мнения о достоверности бухгалтерской отчетности финансовой, имущественной, родственной или какой-либо иной заинтересованности в делах проверяемого экономического субъекта, превышающий отношения по договору на осуществление аудиторских услуг, а также какой-либо зависимости от третьих лиц. Независимость аудита должна обеспечиваться как по формальным признакам, так и с точки зрения фактических обстоятельств [5];

2. Честность. Принцип аудита, заключающийся в обязательной приверженности аудитора профессиональному долгу, а также следовании общим нормам морали [5];

3. Объективность. Принцип аудита, заключающийся в обязательности применения аудитором непредвзятого, беспристрастного и самостоятельного, не обусловленного каким-либо влиянием, подхода к рассмотрению любых профессиональных вопросов и формированию суждений, выводов и заключений [5];

4. Профессиональная компетентность. Этот принцип заключается в том, что аудитор должен владеть необходимым объемом знаний и навыков, позволяющим ему обеспечивать квалифицированное, качественное, отвечающее современным требованиям оказание профессиональных услуг. Аудиторам для обеспечения квалифицированного проведения аудита надлежит привлекать подготовленных, профессионально компетентных специалистов и осуществлять контроль за качеством их работы. При этом необходимо руководствоваться правилами (стандартами) аудиторской деятельности "Образование аудитора" и "Внутрифирменный контроль качества аудита". Аудиторы не должны оказывать услуги, выходящие за рамки профессиональной компетентности и пределы ее полномочий в соответствии с имеющимися лицензиями на осуществление аудиторской деятельности [5].

5. Добросовестность заключается в обязательности оказания аудитором профессиональных услуг с должной тщательностью, внимательностью, оперативностью и надлежащим использованием своих способностей. Принцип добросовестности подразумевает усердное и ответственное отношение аудитора к своей работе, но не должен трактоваться как гарантия безошибочности в аудиторской деятельности [5];

6. Конфиденциальность – это принцип аудита, заключающийся в том, что аудиторские организации или индивидуальные аудиторы обязаны обеспечивать сохранность документов, получаемых или составляемых ими в ходе аудита, и не вправе передавать эти документы или их копии (как полностью, так и частично) каким бы то ни было третьим лицам либо устно разглашать содержащиеся в них сведения без согласия собственника (руководителя) экономического субъекта, за исключением случаев,

предусмотренных законодательными актами РФ. Принцип конфиденциальности должен соблюдаться неукоснительно, невзирая на то, что разглашение или распространение информации об экономическом субъекте не наносит ему по представлениям аудитора материального или иного ущерба. Соблюдение принципа конфиденциальности обязательно вне зависимости от продолжения или прекращения отношений с клиентом и без ограничения по времени. [5];

7. Профессиональное поведение - принцип аудита, заключающийся в соблюдении приоритета общественных интересов и в том, что аудитор должен поддерживать высокую репутацию профессии и воздерживаться от совершения поступков, несовместимых с оказанием аудиторских услуг и способных подорвать уважение и доверие к аудиторской профессии, нанести ущерб ее общественному имиджу [5].

Используя данные принципы в ходе аудиторской проверки аудиторские организации или индивидуальные аудиторы выражает свое мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, под которой понимается степень точности данных финансовой (бухгалтерской) отчетности, позволяющей пользователю этой отчетности на основании её данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные управленческие решения.

Эффективность аудиторского контроля заключается в соблюдении правил и использовании совокупности методов проведения аудиторской деятельности аудиторскими организациями или индивидуальными аудиторами, а также соблюдения им требований внутреннего и внешнего контроля.

Под соблюдение правил необходимо понимать, что Аудитор должен осуществлять проверку в соответствии с законодательством Российской Федерации и правилами (стандартами) аудиторской деятельности, которые представляют собой введенные законом или органом руководства аудиторской деятельностью и обязательные к применению единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, оформлению и оценке качества аудита и сопутствующих ему услуг, а также к порядку подготовки аудиторов и оценке их квалификации [2].

Аудиторы обязаны установить и соблюдать правила внутреннего контроля качества проводимых ими аудиторских проверок. Такие требования регламентируются федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности.

Правильное использование результатов аудиторского контроля позволяет принимать эффективные управленческие решения в различных сферах коммерческой деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Учебник, «Финансы», Г.Б. Поляк, Москва, 2008. – 128 с.
2. Учебное пособие, «Контроль и ревизия», Голощапов Н.А., Соколов А.А., Москва, 2007. – 234 с.
3. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности (в ред. от 13.12.2010 N 358-ФЗ) - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://iv.garant.ru/>.
4. Постановление Правительство от 23.09.2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://iv.garant.ru/>.
5. ФинПартнерАудит, - [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.fpaudit.ru/audit_control-2.html

Курбанаева Л.Х., к.э.н.

доцент

Сахибгареева Э.В.

студент 5 курса

институт экономики, финансов и бизнеса

Башкирский государственный университет

Россия, г.Уфа

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИИ

Уже несколько лет как на законодательном уровне в России введен институт саморегулирования. Отраслевое законодательство нескольких сфер деятельности (в т.ч. арбитражное управление, аудит, оценка, строительство, энергетические обследования, сельскохозяйственные кооперативы и т.д.) предусматривает обязательное членство в СРО, а в таких областях, как рынок ценных бумаг, кадастровая деятельность, рекламная и некоторые другие, специальными законами предусмотрена возможность создания СРО, но членство в них не является обязательным. На сегодняшний день существует уже более 700 саморегулируемых организаций.

Саморегулирование не стало чем-то совершенно новым для России, и, как часто бывает в нашу эпоху перемен, пришедшим с Запада. Как утверждают историки, идеи саморегулирования и самоуправления применяются в России уже несколько веков. Однако, принципиальная особенность становления саморегулирования в России заключается в том, что возникновение саморегулирования в развитых странах шло при отсутствии регулирования со стороны государства, а в России государственным регулированием охвачены практически все области и задача саморегулирования – заместить часть функций государства.

Нельзя не отметить, что в настоящее время во многих западных странах введено или вводится государственное регулирование в областях, традиционно живших по законам саморегулирования. Так, например, введен контроль со стороны государства за деятельностью компаний,

осуществляющих аудит публичных организаций. Более того, на уровне Европейского Союза активно обсуждаются пути унификации принципов деятельности национальных СРО стран-участниц, а также возможность создания единого органа по надзору за аудитом на европейском уровне. Совершенно очевидно, что в условиях растущей глобализации эти процессы не могут не затронуть «третьи страны», в том числе и Россию.

Ключевые функции, которые обязаны взять на себя СРО, это разработка стандартов и правил ведения деятельности, контроль за соблюдением членами СРО этих правил, обеспечение механизма имущественной ответственности СРО, разработка и внедрение механизмов работы с жалобами и спорами. Очевидно, что СРО, использующие свои экспертные возможности и обратную связь с рынком для защиты интересов и производителей, и потребителей товаров и услуг, должны быть более эффективными по сравнению с государственным регулированием.

Процесс становления саморегулирования проходит очень по-разному в различных отраслях: где-то все СРО образовались на базе уже существовавших профессиональных объединений, где-то – были созданы и продолжают создаваться заново. Однако, можно с уверенностью сказать, что наиболее безболезненно и успешно процесс перехода к саморегулированию проходит в тех сферах деятельности, в которых относительно высок уровень правовой культуры самих участников рынка – например, в аудите и в оценке.

При функционировании СРО есть ряд общих проблем, требующих уточнения на законодательном уровне:

- непроработанность вопросов формирования и использования компенсационных фондов, страхования ответственности;
- отсутствие четких процедур рассмотрения жалоб третьих лиц, пострадавших от деятельности членов СРО;
- отсутствие механизмов координации действий СРО одной и той же отрасли на национальном уровне;
- необходимость передачи функции по контролю за деятельностью СРО органам, отличным от федеральных органов исполнительной власти, вырабатывающих политику и осуществляющих нормативно-правовое регулирование соответствующих отраслей.

К сожалению, иногда есть ощущение, что во многих сферах пока не достигнут «здоровый баланс» саморегулирования и регулирования со стороны государства. Провозгласив саморегулирование в качестве инструмента развития профессионального сообщества, государство не всегда готово учитывать интересы представителей профессий и даже просто слушать и слышать мнение этих самых представителей. Примеров много - взять хотя бы решение об упрощенном порядке сдачи экзамена на аттестат аудитора, который необходимо сдавать почти всем. Решение это кажется почти абсурдным с точки зрения его оправданности, но не смотря ни на что,

СРО не смогли добиться ни пересмотра данного решения, ни даже продления сроков сдачи экзамена. А с учетом того, что ровно те представители исполнительной власти, к которым представителям СРО приходится обращаться с различного рода предложениями, вопросами и проблемами, а иногда и требованиями, потом осуществляют проверки деятельности СРО, то конфликт заложен уже самой законодательной конструкцией.

Однако, несмотря на небольшой срок действия новой системы и все сложности периода ее становления, уже сейчас понятно, что за саморегулированием в России – будущее. Нововведения уже начали приносить плоды, один из которых – реальный удар по деятельности «сомнительных» фирм, из 300 тысяч компаний, занимавшихся строительной, проектной и изыскательной деятельностью, на рынке осталось чуть больше 80 тысяч; такая же тенденция наблюдается и в сфере аудита.

А по-настоящему сильным саморегулирование будет только если, во-первых, сами участники рынка осознают потребность в эффективно работающей структуре регулирования, способствующей цивилизованному развитию, выявлению недобросовестных участников рынка, борьбе с демпингом и разумному решению спорных вопросов, а во-вторых, государство признает и «позволит» СРО стать реальными и полноправными партнерами в процессе регулирования профессий.

Использованные источники:

1. Агабекян О.В., Макарова К.С. Аудиторское заключение: формы выражения мнения, составление и представление // Аудиторские ведомости. 2011. N 3. С. 9 - 10.
2. Лебедева Е.М. Аудит. Учебник / Е.М. Лебедева. – М.: Академия, 2013. С. 176.
3. Подольский В.И. Классификация стандартов аудиторской деятельности // Аудиторские ведомости. 2010. N 6. С. 3 - 12.
4. Под ред. Т.М. Рогуленко. / Аудит. Учебник– М.: Юрайт, 2013. С. 544.

Курбанаева Л.Х., к.э.н.

доцент

Арсланова А.К.

студент 5 курса

институт экономики, финансов и бизнеса

Башкирский государственный университет

Россия, г.Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время проблема качества аудита стала актуальной для всех экономически развитых стран. Вопросы повышения качества аудиторских услуг и возможности его контроля рассматриваются как на

государственном уровне, так и на уровне профессиональных объединений. В качестве услуг заинтересованы непосредственно и аудиторские организации, поскольку «деловая репутация», «имя аудитора» в сфере аудиторской деятельности, являются одним из критериев, которыми руководствуется потенциальный заказчик при заключении договора. Качество аудиторских услуг, в связи с банкротством крупных финансовых структур в США, повлекшее за собой прекращение деятельности одной из крупнейших аудиторских компаний «Arthur Anderson», стало вопросом обсуждения на самых высоких уровнях. Поиск способов обеспечения и контроля качества в настоящее время имеет существенное значение для аудиторских организаций, общественных объединений аудиторов и государственных органов.[2]

Развитие аудита в Российской Федерации и за рубежом показывает, что к аудиторам со стороны пользователей предъявляются весьма высокие требования. Это связано с тем, что снижение информационного риска возможно только при доверии к профессионализму аудитора и качеству его работы.

На международном уровне наблюдаются тенденции к усилению контроля качества аудиторской деятельности. Международной федерацией бухгалтеров признана необходимость проведения мониторинга в области соблюдения ее членами требований по контролю качества.

В России вопросы повышения качества аудиторских услуг и организации единой системы контроля качества аудиторской работы рассматриваются как на государственном уровне, так и на уровне общественных аудиторских объединений.

Контроль качества работы аудиторских организаций, аудиторов в настоящее время осуществляется профессиональными объединениями аудиторов. Разработки методик внешнего контроля качества аудита и системы контроля качества ведутся каждой саморегулируемой организацией обособленно. В настоящее время в России существует шесть профессиональных объединений аудиторов: «Аудиторская палата России», «Гильдия аудиторов ИПБР», «Институт Профессиональных Аудиторов России», «Московская аудиторская палата», «Российская Коллегия аудиторов».

В российской системе нормативного регулирования аудиторской деятельности уже заложены определенные механизмы контроля качества аудита. Законодательно установлены требования по организации системы контроля качества аудита на федеральном и профессиональном уровнях, требования по установлению и соблюдению аудиторскими организациями правил внутреннего контроля качества проводимых ими аудиторских проверок, а также требования по обязательному осуществлению внешних проверок качества работы аудиторских организаций и аудиторов. На уровне системы контроля качества аудита производится оценка качества аудита по

степени доверия к профессиональному мнению аудитора. Целью системы контроля качества следует считать обеспечение соответствия деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов установленным критериям качества, а объектом контроля качества – деятельность аудиторских организаций в целом. Однако, на сегодняшний день практически отсутствует эффективная методологическая и методическая база контроля качества аудиторской деятельности.

На сегодняшний день всё аудиторское сообщество находится в «информационном вакууме» по вопросам внешнего контроля качества аудиторских услуг. Аудиторам не хватает информации о том, как проходит внешний контроль в реальности, что смотрят контролёры, какие ошибки, по их мнению, серьёзные, а какие не очень. Основная проблема формулируется как неспособность выполнения услуги на требуемом уровне вследствие недостатков информационного обмена аудиторской фирмы со структурами внутреннего контроля между внутренними и внешними аудиторами, с акционерами фирмы клиента. Данная проблема образует непосредственно разрыв качества аудита, который воспринимает потребитель. При этом потребители аудиторской информации оценивают качество аудита исходя из необходимого уровня исполнения аудиторской услуги и достаточного уровня аудиторской услуги. Каждая саморегулируемая организация аудиторов, конечно, по мере своих сил и имеющихся у неё ресурсов просвещает своих членов на этот счёт. Но повысить информированность своих членов удаётся не всем и не всегда.

В современной России складывается ситуация недоверия со стороны ряда групп заинтересованных пользователей к качеству аудита, что в свою очередь приводит к привлечению к аудиторским проверкам зарубежных специалистов. Повышение качества аудита должно послужить толчком к изменению общественного мнения в части необходимости проведения аудита и роста доверия к мнению аудиторов и к профессии аудитора. Проблема рациональной и эффективной организации контроля качества, аудита как внутри аудиторской организации, к чему призывают определения контроля качества, данные в международных и российских стандартах, одобренных Комиссией по аудиторской деятельности, так и внешнего контроля качества аудита со стороны государства и саморегулируемых организаций становится одной из первоочередных для перехода российского аудита на международный уровень. [4]

Основными направлениями, на которые необходимо обратить внимание в ближайшее время является: усиление влияния аудиторских проверок на эффективность деятельности субъектов хозяйствования; продолжение совершенствования законодательной и нормативной базы регулирования аудиторской деятельности; повышение эффективности деятельности аккредитованных аудиторских

объединений; организация системы подготовки и повышения квалификации аудиторов, способствующая повышению их профессионализма; Координацию деятельности профессиональных организаций в области бухгалтерского учета и аудита на международном уровне осуществляет неправительственное профессиональное объединение аудиторов и бухгалтеров – Международная федерация бухгалтеров (МФБ) – International Federation of Accountants (IFAC). Миссия Международной федерации бухгалтеров, изложенная в ее Конституции, заключается во «всемирном развитии и усилении позиций бухгалтерской профессии, руководствующейся гармонизированными стандартами с целью предоставления услуг высокого качества в интересах общества». В рамках этой миссии одним из приоритетных направлений деятельности МФБ является содействие предоставлению качественных услуг всеми представителями бухгалтерской профессии, а также непрерывное совершенствование качества аудита. С этой целью МФБ проводится работа по разработке и опубликованию стандартов и положений в области обеспечения качества профессиональных аудиторских услуг.[5] По данным Минфина, опубликованным в 2012 году, контролёрами качества было проведено 7550 проверок качества работы аудиторов и аудиторских фирм и 1887 проверок соблюдения требования законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма, а также исполнения требований по противодействию коррупции. В 2013 году количество проверок аудиторских организаций увеличилось более чем в 2 раза, а аудиторов – в 4,5 раза. Совокупные расходы на осуществление контроля качества увеличились в 3,5 раза и продолжают расти. Несмотря на законодательно установленную систему контроля за качеством аудиторской деятельности, отсутствует теоретически обоснованное определение понятия «контроль качества аудита», объект и цели контроля чётко не определены, остаются открыты вопросы классификации видов и форм контроля качества аудита. Данная проблема остаётся открытой и требует целенаправленных мер и решений.

Использованные источники:

1. Агабемян О.В., Макарова К.С. Аудиторское заключение: формы выражения мнения, составление и представление // Аудиторские ведомости. 2011. N 3. С. 13 - 19.
2. Глущенко А.В., Худякова А.С. Система обеспечения качества аудита // Международный бухгалтерский учет. 2011. N 6. С. 20 - 28.
3. Сотникова Л.В. Аудиторское заключение: порядок составления // Аудиторские ведомости, 2010, N 3
4. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности (в ред. от 13.12.2010 N 358-ФЗ) [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) // Гарант: [сайт информ.правовой компании]. – М., 2012. – Режим доступа: <http://iv.garant.ru/>.

*Курбанаева Л.Х., к.э.н.
доцент
Искужина Г.Р.
студент 5 курса
институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
Россия, г.Уфа*

УСЛОВИЯ И ПРИЧИНЫ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ МОДИФИЦИРОВАННОГО АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Аудиторское заключение - это документ, содержащий выраженное в установленной форме мнение аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета требованиям, установленным нормативными актами, действующими в Российской Федерации.

Форма и содержание аудиторского заключения должны отвечать положениям действующих нормативных актов и Федерального правила (стандарта) № 6 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности». В соответствии с Федеральным правилом (стандартом) № 6 определены следующие **виды аудиторских заключений**: безоговорочно положительное и модифицированное.

Безоговорочно положительное заключение готовится, когда аудитор приходит к мнению о том, что финансовая отчетность дает достоверное представление о финансовом положении и результатах финансово-хозяйственной деятельности аудируемого лица в соответствии с установленными принципами и методами ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой отчетности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

Аудитор может отказаться выразить безоговорочно положительное мнение, если существует хотя бы одно из следующих обстоятельств и в соответствии с мнением аудитора это обстоятельство оказывает или может оказать существенное влияние на достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности:

1. имеется ограничение объема работы аудитора;
2. имеется разногласие с руководством относительно:
3. допустимости выбранной учетной политики;
4. метода ее применения;
5. адекватности раскрытия информации в финансовой отчетности.

Подобные обстоятельства могут привести к модификации аудиторского заключения. Модифицированное мнение может быть выражено аудиторской организацией или индивидуальным аудитором. Прежде чем приступать к формированию мнения, аудитор должен убедиться, достигнута ли в ходе аудита достаточная уверенность в том, что бухгалтерская (финансовая) отчетность аудируемого лица в целом не

содержит существенных различий между тем как объекты учета отражены аудируемым лицом в бухгалтерской отчетности с точки зрения оценки, классификации этих объектов или раскрытия информации о них, и тем, как эти объекты должны быть отражены в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности. На суждение аудитора в данном вопросе влияет оценка неисправленных искажений в бухгалтерской отчетности. [3]

Модифицированное мнение в аудиторском заключении регулируется Федеральным стандартом аудиторской деятельности ФСАД 2/2010, который утвержден Приказом Минфина России от 20.05.2010 г. № 46н. Из положений стандарта следует, что если аудитор сообщил о выдаче аудиторского заключения с модифицированным мнением, то:

1. либо бухгалтерская отчетность в целом содержит существенные искажения, и аудитор имеет доказательства этого обстоятельства;
2. либо Аудитор не смог получить достаточные доказательства отсутствия возможных существенных искажений, на наличие которых он проверял бухгалтерскую отчетность.

Форма модифицированного мнения аудитора зависит от степени распространения влияния выявленных (подозреваемых) существенных искажений на отчетность. В связи с этим модифицированное аудиторское заключение может быть:

1. с оговоркой;
2. отрицательное мнение;
3. с отказом от выражения мнения. [1]

Так же, существенным искажением (или группа искажений) является, если превышает установленный аудитором уровень существенности (это отдельный стандарт аудита). При этом существенное искажение может быть всеобъемлющим, то есть затрагивающим несколько элементов (статей, форм и т.п.) отчетности. Всеобъемлющим может так же признаваться искажение основополагающей информации в отчетности (например, информации о наличии крупных судебных разбирательств, прекращении деятельности и т.п.)

Мнение с оговоркой. Аудитор прибегает к данной модификации, если, по его мнению, бухгалтерская отчетность достоверна, за исключением влияния (или возможного влияния) на нее отдельных обстоятельств. Имеется ввиду, что аудитор не подтверждает отдельные строки отчетности или потому, что нашел в них существенные искажения, или потому, что не получил от подтверждающих документов (например, если таких документов нет или они составляют коммерческую тайну). Подчеркну, что в данном случае выявленные обстоятельства не всеобъемлющи, т.е. сосредоточены в отдельной форме и в целом существенно не искажают отчетность. Например, аудитор модифицирует оговоркой свое мнение в заключении, если выявил неотражение в бухгалтерском балансе стоимости

приобретенного оборудования, неправильную квалификацию полученного займа, или если не получил информацию о вкладах в уставные капиталы дочерних компаний и тем самым не смог подтвердить существенную сумму финансовых вложений в баланс и т.д.

Отрицательное мнение. Аудитор использует данную модификацию, если имеет достаточные доказательства наличия в бухгалтерской отчетности существенного искажения, которое затронуло более чем одну форму отчетности. В такой ситуации аудитор своим заключением информирует пользователей бухгалтерской отчетности, что она не отражает достоверно финансовое положение и финансовый результат организации. Например, аудитор установил, что бухгалтерская отчетность составлена без включения данных по обособленным подразделениям, выделенным на отдельный баланс, если в ней не отражены существенные недостатки имущества, выявленные по результатам инвентаризации, если значительные убытки от текущей деятельности неправомерно отражены в качестве актива на балансе (в качестве расходов будущих периодов) и т.п.

Отказ от выражения мнения. Такую модификацию аудитор использует в крайнем случае и только, когда столкнулся с ограничением объема запрашиваемой информации или невозможностью проведения отдельных аналитических процедур. Иными словами аудитор не смог подтвердить большую часть существенных данных бухгалтерской отчетности, и в то же время он не может утверждать, что такая информация искажена. Такая ситуация возникает, если аудитор не участвовал в годовой инвентаризации и ему отказали в проведении альтернативной (выборочной) инвентаризации активов и обязательств, если по запросу аудитора ему не представлена информация о наличии (возникновении) отдельных активов или обязательств, составляющих более 50% валюты баланса и т.п. Подчеркну, что отказ от выражения мнения, оформленный аудитором в установленной форме, является полноправным аудиторским заключением. [2]

Аудитор никогда не модифицирует свое заключение тайком. По стандарту аудитор обязан перед выдачей заключения обсудить с аудируемым лицом или собственниками организации (в зависимости от того, кто заказал аудит) обстоятельства, влияющие, по его мнению, на отчетность. По результатам данной беседы аудитор и определяет, есть ли необходимость модифицировать мнение в аудиторском заключении. При этом важно отметить, что по закону размер денежного вознаграждения аудитора не может зависеть от типа выданного им аудиторского заключения (п. 2 ст. 8 Закона об аудиторской деятельности от 30.12.2008 № 307-ФЗ).

Использованные источники:

1. Беллендир М.В. Артеменко В.Г., Практический аудит. -М.: ДИС, 2013.
2. Бранбейм П.Д. Правовые основы аудиторской деятельности. Учебное пособие. СПб. – М.: ТОО «Тейс», 2012г.

3.Федеральный закон от 30.12. 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности". - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://iv.garant.ru/>.

Курбанов А.А.
студент 2 курса 4гр.

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

**ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»**

Россия, г. Махачкала

ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Производный финансовый инструмент (дериватив) - финансовый инструмент, цены или условия которого базируются на соответствующих параметрах другого финансового инструмента, который будет являться базовым. Обычно, целью покупки дериватива является не получение базового актива, а получение прибыли от изменения его цены. Отличительная особенность деривативов в том, что их количество не обязательно совпадает с количеством базового инструмента. Эмитенты базового актива обычно не имеют никакого отношения к выпуску деривативов.

Актуальность темы обусловлена тем что, рынок производных финансовых инструментов является неотъемлемой частью фондового рынка, который позволяет не только получать спекулятивную прибыль, но и, что особенно важно для прямых инвесторов, проводить хеджирование от рисков. Срочный рынок очень важен, так как без него законченного финансового рынка в стране никогда не будет. Цель работы заключается в рассмотрении основных составляющих производных финансовых инструментов и их значения в современной экономике.

Для достижения цели мы выделяем следующие задачи:

Изучить свопы и их виды.

Рассмотреть фьючерские контракты;

1. Свопы, виды свопов

Своп - производный финансовый инструмент, соглашение, позволяющее временно обменять одни активы или обязательства на другие активы или обязательства. Используется для улучшения структуры активов и обязательств, снижения рисков, получения прибыли.

Своп состоит из двух частей:

- первая часть — когда происходит первичный обмен,

- вторая часть — когда происходит обратный обмен (закрытие свопа).

Форвард-форвардным свопом называется своп, у которого расчёты по первой и второй части удалены во времени от даты заключения.

Виды свопов:

Процентный своп - производный финансовый инструмент — соглашение между двумя сторонами об обмене процентными платежами на определенную, заранее оговоренную условную сумму. Т.е. в определенную дату одна сторона заплатит второй стороне фиксированный процент на определенную сумму и получит платеж на сумму процента по плавающей ставке (например по ставке LIBOR) от второй стороны. На практике такие платежи неттингуются и одна из сторон выплачивает разницу указанных выше платежей. Соглашение о будущей процентной ставке FRA (Forward Rate Agreement) – стандартизованный процентный своп. Процентный Своп (IRS или CIRS) является производным инструментом, в которой одна сторона сделки производит обмен потоков процентных выплат на поток другой Стороны по сделке. Процентные свопы могут быть использованы хеджерами для целей управления активами и пассивами с фиксированными или плавающими ставками. IRS также могут быть также использованы спекулянтами для получения доходов (убытков) от изменения процентных ставок. Процентные свопы являются очень популярными и высоко ликвидными инструментами.

Валютный своп - это комбинация двух противоположных конверсионных сделок на одинаковую сумму с разными датами валютирования. Применительно к свопу дата исполнения более близкой сделки называется датой валютирования, а дата исполнения более удаленной по сроку обратной сделки — датой окончания свопа. Большая часть сделок валютный своп заключается на период до 1 года. Если ближняя по дате конверсионная сделка является покупкой валюты (обычно базовой), а более удаленная — продажей валюты, такой своп называется «купил/продал». Если же вначале осуществляется сделка по продаже валюты, а обратная ей сделка является покупкой валюты, этот своп будет называться «продал/купил».

Своп на акции - своп, при котором обмениваемые потоки платежей базируются на полной доходности по некоторому биржевому индексу и некоторой процентной ставке (постоянной или переменной).

Своп на драгоценные металлы

Кредитный дефолтный своп — кредитный дериватив или соглашение, согласно которому «Покупатель» делает разовые или регулярные взносы (уплачивает премию) «Эмитенту» CDS, который берет на себя обязательство погасить выданный «Покупателем» кредит третьей стороне в случае невозможности погашения кредита должником (дефолт третьей стороны). «Покупатель» получает ценную бумагу — своего рода страховку выданного ранее кредита или купленного долгового обязательства. В случае дефолта, «Покупатель» передаст «Эмитенту» долговые бумаги (кредитный договор, облигации, векселя), а в обмен получит от «Эмитента» компенсацию суммы долга плюс все оставшиеся до даты погашения проценты.

Свопцион - производный финансовый инструмент, опцион на своп, контракт, дающий право его покупателю заключить своп сделку на определенную дату в будущем.

2. Фьючерсные контракты

Фьючерс (фьючерсный контракт) - производный финансовый инструмент — стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого стороны (продавец и покупатель) договариваются только об уровне цены и сроке поставки. Остальные параметры актива (количество, качество, упаковка, маркировка и т. п.) оговорены заранее в спецификации биржевого контракта. Стороны несут обязательства перед биржей вплоть до исполнения фьючерса.

Фьючерс можно рассматривать как стандартизированную разновидность форварда, который обращается на организованном рынке и взаимными расчётами, централизованными внутри биржи. Поставочный фьючерс предполагает, что на дату исполнения контракта покупатель должен приобрести, а продавец продать установленное в спецификации количество базового актива. Поставка осуществляется по расчётной цене, зафиксированной на последнюю дату торгов. В случае истечения данного контракта, но отсутствия товара у продавца биржа накладывает штраф. Расчётный (беспоставочный) фьючерс предполагает, что между участниками производятся только денежные расчёты в сумме разницы между ценой контракта и фактической ценой актива на дату исполнения контракта без физической поставки базового актива. Обычно применяется для целей хеджирования рисков изменения цены. Спецификацией фьючерса называется документ, утвержденный биржей, в котором закреплены основные условия фьючерсного контракта. Вариационная маржа — ежедневно начисляемая маржа, рассчитываемая как расчетная цена на день T минус расчетная цена на день $T-1$. При заключении сделки, после завершения торгов, по ней рассчитывается вариационная маржа отдельно от маржи по открытым на утро позициям. Величина маржи для сделок покупки равна разнице котировки и цены сделки, умноженная на количество контрактов. Величина маржи для сделок продажи рассчитывается как разница цены сделки и котировки, умноженная на количество контрактов.

Исполнение фьючерсного контракта осуществляется по окончании срока действия контракта либо путем выполнения процедуры поставки, либо путем уплаты разницы в ценах (вариационной маржи). Исполнение фьючерсного контракта выполняется по расчетной цене, зафиксированной в день Исполнения данного контракта. Поставка базового актива часто проводится через ту же биржу (а иногда и через ту же секцию), на которой торгуется данный фьючерсный контракт. Ранее российские суды рассматривали расчётный фьючерс как разновидность «игровых сделок» и отказывали требованиям, возникающим из их неисполнения, в правовой защите. Однако с 2007 года, путем внесения дополнений в статью 1062 ГК

РФ, было признано, что все требования, вытекающие из сделок, предусматривающих обязанность ее стороны (сторон) уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на товары, ценные бумаги, курса соответствующей валюты, величины процентных ставок, уровня инфляции и др., подлежат судебной защите. При этом необходимо соблюдение определенных условий к участникам сделки и ее заключению.

Курбанов А.А.
студент 2 курса 4гр.
«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б.
доцент

кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Производный финансовый инструмент (дериватив) - финансовый инструмент, цены или условия которого базируются на соответствующих параметрах другого финансового инструмента, который будет являться базовым. Обычно, целью покупки дериватива является не получение базового актива, а получение прибыли от изменения его цены. Отличительная особенность деривативов в том, что их количество не обязательно совпадает с количеством базового инструмента. Эмитенты базового актива обычно не имеют никакого отношения к выпуску деривативов.

Актуальность темы обусловлена тем что, рынок производных финансовых инструментов является неотъемлемой частью фондового рынка, который позволяет не только получать спекулятивную прибыль, но и, что особенно важно для прямых инвесторов, проводить хеджирование от рисков. Срочный рынок очень важен, так как без него законченного финансового рынка в стране никогда не будет. Цель работы заключается в рассмотрении основных составляющих производных финансовых инструментов и их значения в современной экономике.

Для достижения цели мы выделяем следующие задачи:

Изучить свопы и их виды.

Рассмотреть фьючерские контракты;

1. Свопы, виды свопов

Своп - производный финансовый инструмент, соглашение, позволяющее временно обменять одни активы или обязательства на другие активы или обязательства. Используется для улучшения структуры активов и обязательств, снижения рисков, получения прибыли.

Своп состоит из двух частей:

- первая часть — когда происходит первичный обмен,
- вторая часть — когда происходит обратный обмен (заккрытие свопа).

Форвард-форвардным свопом называется своп, у которого расчёты по первой и второй части удалены во времени от даты заключения.

Виды свопов:

Процентный своп - производный финансовый инструмент — соглашение между двумя сторонами об обмене процентными платежами на определенную, заранее оговоренную условную сумму. Т.е. в определенную дату одна сторона заплатит второй стороне фиксированный процент на определенную сумму и получит платеж на сумму процента по плавающей ставке (например по ставке LIBOR) от второй стороны. На практике такие платежи неттингуются и одна из сторон выплачивает разницу указанных выше платежей. Соглашение о будущей процентной ставке FRA (Forward Rate Agreement) – стандартизованный процентный своп. Процентный Своп (IRS или CIRS) является производным инструментом, в которой одна сторона сделки производит обмен потоков процентных выплат на поток другой Стороны по сделке. Процентные свопы могут быть использованы хеджерами для целей управления активами и пассивами с фиксированными или плавающими ставками. IRS также могут быть также использованы спекулянтами для получения доходов (убытков) от изменения процентных ставок. Процентные свопы являются очень популярными и высоко ликвидными инструментами.

Валютный своп - это комбинация двух противоположных конверсионных сделок на одинаковую сумму с разными датами валютирования. Применительно к свопу дата исполнения более близкой сделки называется датой валютирования, а дата исполнения более удаленной по сроку обратной сделки — датой окончания свопа. Большая часть сделок валютный своп заключается на период до 1 года. Если ближняя по дате конверсионная сделка является покупкой валюты (обычно базовой), а более удаленная — продажей валюты, такой своп называется «купил/продал». Если же вначале осуществляется сделка по продаже валюты, а обратная ей сделка является покупкой валюты, этот своп будет называться «продал/купил».

Своп на акции - своп, при котором обмениваемые потоки платежей базируются на полной доходности по некоторому биржевому индексу и некоторой процентной ставке (постоянной или переменной).

Своп на драгоценные металлы

Кредитный дефолтный своп — кредитный дериватив или соглашение, согласно которому «Покупатель» делает разовые или регулярные взносы (уплачивает премию) «Эмитенту» CDS, который берет на себя обязательство погасить выданный «Покупателем» кредит третьей стороне в случае невозможности погашения кредита должником (дефолт третьей стороны). «Покупатель» получает ценную бумагу — своего рода страховку выданного

ранее кредита или купленного долгового обязательства. В случае дефолта, «Покупатель» передаст «Эмитенту» долговые бумаги (кредитный договор, облигации, векселя), а в обмен получит от «Эмитента» компенсацию суммы долга плюс все оставшиеся до даты погашения проценты.

Свопцион - производный финансовый инструмент, опцион на своп, контракт, дающий право его покупателю заключить своп сделку на определенную дату в будущем.

2. Фьючерсные контракты

Фьючерс (фьючерсный контракт) - производный финансовый инструмент — стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого стороны (продавец и покупатель) договариваются только об уровне цены и сроке поставки. Остальные параметры актива (количество, качество, упаковка, маркировка и т. п.) оговорены заранее в спецификации биржевого контракта. Стороны несут обязательства перед биржей вплоть до исполнения фьючерса.

Фьючерс можно рассматривать как стандартизированную разновидность форварда, который обращается на организованном рынке и взаимными расчётами, централизованными внутри биржи. Поставочный фьючерс предполагает, что на дату исполнения контракта покупатель должен приобрести, а продавец продать установленное в спецификации количество базового актива. Поставка осуществляется по расчётной цене, зафиксированной на последнюю дату торгов. В случае истечения данного контракта, но отсутствия товара у продавца биржа накладывает штраф. Расчётный (беспоставочный) фьючерс предполагает, что между участниками производятся только денежные расчёты в сумме разницы между ценой контракта и фактической ценой актива на дату исполнения контракта без физической поставки базового актива. Обычно применяется для целей хеджирования рисков изменения цены. Спецификацией фьючерса называется документ, утвержденный биржей, в котором закреплены основные условия фьючерсного контракта. Вариационная маржа — ежедневно начисляемая маржа, рассчитываемая как расчетная цена на день T минус расчетная цена на день T-1. При заключении сделки, после завершения торгов, по ней рассчитывается вариационная маржа отдельно от маржи по открытым на утро позициям. Величина маржи для сделок покупки равна разнице котировки и цены сделки, умноженная на количество контрактов. Величина маржи для сделок продажи рассчитывается как разница цены сделки и котировки, умноженная на количество контрактов.

Исполнение фьючерсного контракта осуществляется по окончании срока действия контракта либо путем выполнения процедуры поставки, либо путем уплаты разницы в ценах (вариационной маржи). Исполнение фьючерсного контракта выполняется по расчетной цене, зафиксированной в день Исполнения данного контракта. Поставка базового актива часто проводится через ту же биржу (а иногда и через ту же секцию), на которой

торгуется данный фьючерсный контракт. Ранее российские суды рассматривали расчётный фьючерс как разновидность «игровых сделок» и отказывали требованиям, возникающим из их неисполнения, в правовой защите. Однако с 2007 года, путем внесения дополнений в статью 1062 ГК РФ, было признано, что все требования, вытекающие из сделок, предусматривающих обязанность ее стороны (сторон) уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на товары, ценные бумаги, курса соответствующей валюты, величины процентных ставок, уровня инфляции и др., подлежат судебной защите. При этом необходимо соблюдение определенных условий к участникам сделки и ее заключению.

*Курбанова С.Г.
студент 4к.*

*Рамазанова П.А.
студент 4к.*

*финансово-экономический факультет
Алиева Н.У.
руководитель*

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

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Аннотация: В данной статье рассматривается оценка эффективности использования интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, коэффициент Тобина, человеческий капитал, сбалансированная система показателей.

В современных условиях рост стоимости коммерческих организаций во многом определяется приращением интеллектуального капитала. В то же время методы бухгалтерского учета малоприменимы для адекватной оценки интеллектуального капитала. Например, бухгалтерские методы оценки торговой марки рассматривают ее как актив, теряющий свою стоимость по мере использования, в то время как на деле происходит ровно наоборот – стоимость наращивается.

Патенты, лицензии учитываются в бухгалтерской документации в соответствии со стоимостью их регистрации, а не реально стоимостью. Кроме того, происходит ошибочное разделение инвестиций и затрат, например, расходы на обучение персонала и рекламу считаются затратами, в то время как на по сути они являются долгосрочными инвестициями.

Помимо этого, большое количество совокупного капитала организации вообще никогда не фигурируют в бухгалтерских балансах – например, связи с потребителями, базы знаний, квалификация персонала.

В целом, метод бухгалтерского учета основан на презумпции аддитивности всех величин, а элементы интеллектуального капитала имеют

неаддитивную природу. Таким образом, метод бухгалтерского учета не может эффективно применяться к оценке интеллектуального капитала. Она требует переосмысления возможностей применения традиционных методов учета и применения новых.

Для финансовой оценки интеллектуального капитала организации может применяться **коэффициент Тобина** – отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов). Суть применения этого коэффициента в следующем: если цена компании существенно больше цены ее материальных активов, это значит, что нематериальные активы оценены по достоинству. Под такими активами подразумевается талант персонала, управляющие системы, менеджмент, бренд.

Приобретая компанию, покупатель платит не столько за ее материальные активы, сколько за интеллектуальный капитал. В успешных, развивающихся организациях коэффициент Тобина высок и продолжает расти. Высокое значение указывает на возможность достоверной оценки экономического эффекта инноваций и соответствующих продаж на ранней стадии инновационного цикла. Значение коэффициента Тобина меньше единицы свидетельствует о проблемах в организации: например, она может быть оценена неадекватно, или это может демонстрировать ее низкую конкурентоспособность.

Однако нефинансовая оценка интеллектуального капитала имеет едва ли не большее значение, чем финансовая. Такая оценка является потребностью как для руководителей и собственников, так и для потребителей и инвесторов. Она определяет конкурентоспособность организации и ее инвестиционную привлекательность, формирует стратегии развития организации. Показатели интеллектуального капитала сравнялись в важности с традиционными экономическими показателями.

Составляющие интеллектуального капитала удобно оценивать по частям. Так, человеческий капитал может быть оценен по ряду показателей:

- Состав персонала в организации и управление им;
- Удовлетворенность работников;
- Добавленная стоимость и продажи на каждого занятого;
- Опыт работы персонала в данной профессии, количество проработанных лет;
- Затраты на обучение на каждого сотрудника;
- Число рабочих дней за год, отведенных на повышение квалификации;
- Текучесть персонала.

Внешние структуры могут быть проанализированы и оценены по таким показателям, как:

- Количество клиентов; как долго они являются клиентами данной организации;

- Прибыль в расчете на клиента;
- Состав клиентов, связи с ними, степень их удовлетворенности;
- Продажи на одного клиента;
- Имиджевые клиенты организации;
- Повторяются ли заказы.

Задача такого анализа – определить ключевые сегменты рынка для организации, а также факторы эффективности и оценить их. К таким факторам относятся стабильность состава клиентов, их удовлетворенность, прибыльность, лояльность компании; приобретение новых клиентов, доля рынка в целевых сегментах.

Внутренние структуры также имеют ряд показателей для оценки:

- Информационные системы, их применение, функции, масштаб;
- Оборудование, состав и эффективность административных систем и организационных структур;
- Инвестиции в новые методы управления и филиалы; в исследования и конструкторские работы; в информационные системы и технологии;
- Корпоративная культура, ценности, традиции, символы;
- Стабильность организации: срок ее существования, доля персонала с маленьким стажем работы, текучесть управленческих кадров.

Наиболее эффективный метод оценки интеллектуального капитала – это сбалансированная система показателей. Этот метод также позволяет осуществить задачу донесения до всех подразделений организации ориентиры деятельности и стратегию организации.

Сбалансированная система показателей включает 4 группы: клиенты, финансы, обучение и развитие персонала, внутренние бизнес-процессы.

Показатели клиентской составляющей характеризуют взаимодействие с клиентами: удовлетворение их потребностей, сохранение клиентов и привлечение новых, доходы в расчете на клиента, сегмент целевого рынка. Используются для формирования стратегии, ориентированной на потребителей и обеспечивающей рост доходности.

Финансовые показатели отражают экономические последствия предпринятых организацией действий, оценивают соответствие реализуемой стратегии организации общему плану ее развития. К ним относятся прибыль, доходность занятого капитала, добавленная стоимость; иногда – оценки роста продаж и потоков наличности.

Обучение и развитие персонала – инфраструктура, которая должна быть создана для долговременного роста. К этим показателям относятся общие (удовлетворенность работой, текучесть кадров, обучение, повышение квалификации) и специфические (конкретный и подробный набор навыков, нужных в определенной деятельности и в определенных условиях конкуренции).

Этот метод оценки не подразумевает универсальности, но ориентирован на адаптацию показателей оценки для каждого конкретного случая. Это комплексный подход финансовой и нефинансовой оценки активов, который дает возможность долгосрочного планирования создания стоимости и развития организации в целом.

*Курбанова З.М.
студент 2курса 10 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ДЕНЕЖНЫЕ РЕФОРМЫ РОССИИ

1534 г. Денежные реформы Елены Глинской.

Первая централизованная денежная реформа в России была проведена Еленой Глинской — вдовствующей великой княгиней московской, женой Василия III и матерью малолетнего Ивана IV Васильевича «Грозного». Основной причиной реформы было разнообразие монет, использовавшихся на Руси, из-за чего возникали большие сложности с денежным обращением и заключением торговых сделок. Процветали обрез и подмесь монет. Целью реформы был запрет всех старых русских и иностранных монет (обрезанных и необрезанных) и замена их новой монетой — копейкой.

1654 г. Реформа Алексея Михайловича Романова

В 1654 году при царе Алексее Михайловиче (1645—1676) впервые были выпущены реальные рублевые серебряные монеты — «ефимки», перечеканенные из западногерманских талеров — полноценных ходячих монет Европы. На монете впервые была помещена надпись «Рубль», на лицевой стороне — двуглавый орел, на оборотной — царь на коне. Однако в это время рубль был неполноценной монетой, он содержал меньше серебра, чем 100 серебряных копеек. Фактическая его стоимость равнялась 64 копейкам.

Также в обращение были выпущены медные копейки по образцу серебряных, фактически по 400-рублевой монетной стопе.

Попытка введения в денежное обращение необеспеченных легковесных денег привела к инфляции и нарастанию внутренней напряженности и в конце концов окончилась народными волнениями. В 1655 году выпуск «ефимков» был прекращен, на смену им пришли полновесные талеры с клеймом (всадник на лошади и год — 1655), которые получили название «ефимки с признаками», медная монета перестала выпускаться.

Регулярная чеканка серебряных рублей и медных копеек началась лишь в 1704 г. в ходе проведения денежной реформы 1700—1718 гг.

1700-1718 гг. финансовая реформа Петра I. Основной причиной, послужившей проведению финансовой реформы, была нужда в денежных средствах для строительства флота, обустройства армии, введения Великой Северной войны 1700-1721 годов. За время реформы были введены в обращение золотые монеты — червонец, двойной червонец и двойной рубль. В 1704 году впервые в мире был осуществлен переход на десятичную валюту.

1730—1755 гг. - Правление Анны Иоанновны «Выкуп легковесной монеты» Фальшивомонетничество. Расходы на проведение реформ превышали суммы доходов от других традиционных поступлений.

Начиная с 1730 г. начался выпуск монет (денег и полушек) по 10 руб. из пуда. Это позволило изъять из обращения однокопеечные монеты, но основной проблемой было большое количество пятикопеечной поддельной монеты. Выкупленные монеты перечекались в новые копейки 8-рублевой монетной стопы.

1730—1755 гг. Выкуп легковесной монеты

В первой четверти XVIII века Российская империя встала на курс интенсивной модернизации, вела активную внешнюю политику, в стране проводились многочисленные реформы. При этом расходы превышали суммы доходов от налогов и других традиционных видов поступлений. Успешная денежная реформа 1700—1718 г. дала в руки правительству новый инструмент для получения дохода — эксплуатация монетной регалии. Начиная с 1718 года в стране начинают выпускаться медные монеты по 40 р. из пуда меди (при цене на медь около 8р). Большая разница в стоимости сырой и «обмонеченой» меди привело к всплеску фальшивомонетчества (фальшивые деньги выпускались не только частными лицами, этим также занимались монетные дворы других стран). Эти процессы начали принимать угрожающий характер.

Нормализация денежного обращения заняла более 20 лет. Начиная с 1730 г. выпуск легковесной монеты был прекращен, вместо нее начался выпуск монет (денег и полушек) по 10 руб. из пуда. Это позволило изъять из обращения однокопеечные монеты (которые перечекались в новые деньги), но основной проблемой было большое количество пятикопеечной монеты (к 1730 г. только официально выпущенных на 3,2 млн. р., количество фальшивых оценить не поддается), выкуп которой казне был не по карману.

Начиная с 1744 г. покупательная способность 5-копеечных монет законодательно снижалась, достигнув к 1755 г. двух копеек. После этого было объявлено о выкупе легковесных монет по 2 копейке за штуку в сжатые сроки с последующим запретом на их обращение. В силу

ограниченного срока обмена, к выкупу было предъявлено около 206 тысяч рублей пятикопеечниками. Выкупленные монеты перечекаивались в

1769 г.- Правление Екатерины II «Ассигнационный рубль» Причиной необходимости введения ассигнаций явилось то, что основой денежного обращения был серебряный рубль, который играл роль всеобщего эквивалента и был обеспечен ценой заключенного в нём металла. Но производительность отечественных рудников (6-7 тыс. кг серебра в год) была недостаточна для обеспечения возросших требований к объёму денег в экономике. Ассигнации первого выпуска 1769—1786 гг. прочно вошли в русское денежное обращение. Однако усиленный выпуск ассигнаций, превысивший обеспечение, привел к падению её курса. В 1797 г. правительство решилось на изъятие части выпущенных на рынок ассигнаций. Падение бумажного рубля.

1839—1843 гг. - Правление Николая I «Денежная реформа в России» Необходимость создания стабильной финансовой системы. Привела к созданию системы серебряного монометаллизма. Был начат обмен всех ассигнаций на государственные кредитные билеты, обменивающиеся на золото и серебро. Проведение реформы позволило установить в России стабильную финансовую систему, сохранявшуюся вплоть до начала Крымской войны.

1897 г.- Правление Николая II. В 1895—1897 годах министром финансов С. Ю. Витте (1849—1915) была осуществлена новая денежная реформа, целью которой было установление в России золотого монометаллизма. Переход к золотому стандарту.

Денежная реформа 1922 – 1924 гг.- Начало становления Советской власти. Глубокий финансовый кризис страны, отсутствие единой денежной системы, гиперинфляция. 16 декабря 1921 г. – создан Государственный банк РСФСР, проводящий денежную реформу. Выпуск устойчивой валюты – золотой червонец.

Денежная реформа 1947 г.- Конец ВОВ, «возрождение державы» Необходимость ликвидации последствий войны, укрепления денежной системы на основе отказа от карточной системы распределения товаров среди населения, ликвидации множественности цен, изъятие лишней массы денег из обращения. Введение новых денег - рублей, обмен старых денег на новые. Отмена карточной системы. Переход к единым государственным ценам. С 1 марта 1950 г. Курс рубля переведен на золотую основу.

1961 г. - « Деноминация» Изменение масштаба цен в 10 раз. Девальвация рубля по отношению к золоту и доллару в 4,6 раза.

Денежная реформа 1992 – 1993 гг.- Распад СССР, необходимость избавиться от денежной массы бывших союзных республик. Реформа сформировала российскую денежную систему, но она не ставила задачи

оздоровления денежного обращения и укрепления позиций национальной валюты.

Как результат – инфляция, нарастание бюджетного дефицита, сокращение реального сектора экономики и объема ВВП.

Денежная реформа 1997 г. - Деноминация – изменение нарицательной стоимости денежных знаков с одновременным соответствующим изменением масштаба цен. Упорядочение денежного обращения, облегчение учета и расчетов в стране. Реформа должна была способствовать стабилизации экономики, сохранению контроля над инфляцией. Августовский кризис 1998 г. – дефолт.

*Курицына А. М.
магистрант, 3 курс
САФУ*

Россия, г. Архангельск

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА И ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Согласно Закону «О бухгалтерском учете» отчет о движении денежных средств является приложением к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В данном отчете раскрывается информация о денежных потоках организации, а также об остатках денежных средств и денежных эквивалентов на начало и конец отчетного периода. Таким образом, отчет о движении денежных средств является пояснением к строке 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» бухгалтерского баланса.

Между отчетной информацией о денежных потоках организации и отчетом о финансовых результатах имеется лишь косвенная связь. Данную связь можно проследить путем составления отчета о движении денежных средств косвенным методом.

Необходимость составления отчета о движении денежных средств косвенным методом обусловлена различиями, возникающими из основополагающих принципов учета, которые пользователь финансовой отчетности может не понять. Чистая прибыль, отраженная в отчете о финансовых результатах не является разницей между оттоком и притоком денежных средств. Исключение составляет тот случай, когда финансовый результат организация определяет кассовым методом. В таком случае в отчете о финансовых результатах будет как-раз отражен прирост/убыль денежных средств. Косвенный метод составления отчета о движении денежных средств позволяет связать чистую прибыль с оттоком и притоком денежных средств.

Таким образом, в отчете о движении денежных средств, составленном косвенным методом, сходятся вместе два различных метода учета доходов и расходов: метод начислений и кассовый метод [4].

Связующим элементом для трех форм финансовой отчетности выступает прибыль, которая является показателем прироста собственного капитала в бухгалтерском балансе, итоговым показателем отчета о финансовых результатах и исходным показателем отчета о движении денежных средств, составленном косвенным методом [6].

Отчет о движении денежных средств разделяет денежные поступления и выплаты по трем направлениям: текущая деятельность, инвестиционная и финансовая. Это позволяет отразить влияние каждого из направлений на денежные потоки и, наоборот, влияние денежных потоков на состояние дел в каждом из направлений.

Как правило, основной объем денежных потоков приходится на текущую (операционную) деятельность. Исключение составляют отчетные периоды, в течение которых организация получала или предоставляла крупные кредиты, займы или проводила значительные операции с финансовыми и капитальными вложениями [2].

Следует отметить, что косвенным методом может быть заполнен только первый раздел отчета о движении денежных средств – о движении денежных средств в текущей деятельности. Второй и третий разделы в любом случае заполняются прямым методом.

Таким образом, текущая деятельность анализируется с точки зрения прироста/убыли денежных средств в результате операций со всеми относящимися к этой деятельности ресурсами: денежными, материальными и нематериальными (монетарными и немонетарными). Деятельность же инвестиционная и финансовая - лишь в разрезе поступления/выбытия (притока/оттока) денежных ресурсов [4].

Методика заполнения отчета о движении денежных средств косвенным методом подробно рассмотрена в работах В.Г. Артеменко, В.В. Остапова [3] и А.Д. Шеремета [5].

За основу данной методики берется балансовое уравнение:

$$(F - A) + Z + d + r_a + V = N + K + R_p, \quad (1)$$

где F – внеоборотные активы (в части основных средств, нематериальных активов и доходных вложений в материальные ценности – по первоначальной или восстановительной стоимости);

A – накопленная амортизация внеоборотных активов;

Z – запасы (в том числе не принятый к возмещению НДС (по приобретенным ценностям);

d – денежные средства;

r_a – дебиторская задолженность и прочие активы;

V – краткосрочные финансовые вложения;

N – капитал и резервы;

К – кредиты и займы (долгосрочные и краткосрочные);

R_p – кредиторская задолженность и прочие обязательства и пассивы.

Путем преобразования данной балансовой модели получаем модель изменения остатка денежных средств за отчетный период:

$$\Delta d = (\Delta N + \Delta K + \Delta R_p + \Delta A) - (\Delta F + \Delta Z + \Delta r_a + V) \quad (2)$$

Прирост капитала и резервов ΔN можно представить в виде суммы чистой (нераспределенной) прибыли отчетного года Р и изменения капитала и резервов за счет прочих факторов (не связанных с получением прибыли) $\Delta N'$.

Тогда изменение остатка денежных средств будет вычисляться следующим образом:

$$\Delta d = P + (\Delta N' + \Delta K + \Delta R_p + \Delta A) - (\Delta F + \Delta Z + \Delta r_a + V) \quad (3)$$

Это и есть взаимосвязь изменения денежных средств за отчетный период и чистой (нераспределенной) прибыли.

Из формулы 3 вытекает общее правило: чтобы получить изменение остатка денежных средств за отчетный период к чистой (нераспределенной) прибыли необходимо прибавить изменение капитала и резервов за счет факторов, не связанных с получением прибыли, изменение кредитов и займов, изменение кредиторской задолженности и прочих обязательств и пассивов, изменение амортизации внеоборотных активов и вычесть изменение внеоборотных активов (по первоначальной или восстановительной стоимости), изменение запасов, изменение дебиторской задолженности и прочих активов, изменение краткосрочных финансовых вложений [5].

Общее изменение остатка денежных средств можно разложить на частные изменения денежных средств за счет текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Для этого необходимы дополнительные данные, которые включают в себя: прибыль от продажи внеоборотных активов и краткосрочных ценных бумаг, и сальдо дивидендов и процентов, полученных по финансовым вложениям. Кроме того, при корректировке финансового результата учитываются результаты операции неденежного характера, а также отложенные или начисленные, но не оплаченные денежные поступления или платежи по текущей деятельности.

На первом этапе составления отчета косвенным методом необходимо устранить влияние на чистый финансовый результат операций неденежного характера. Так начисленная амортизация относится на себестоимость продукции. Уменьшение прибыли в данном случае не ведет к сокращению денежных средств. Для получения реальной величины денежных средств

суммы начисленной амортизации (кредитовый оборот счетов 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов») необходимо прибавить к нераспределенной прибыли.

При выбытии основных средств и других внеоборотных активов убыток в размере их остаточной стоимости отражается на счете 91 «Прочие доходы и расходы» и затем списывается на уменьшение финансового результата в дебет счета 99 «Прибыли и убытки». На величину денежных средств эта операция также не оказывает влияния, так как оттока денежных средств в момент выбытия не происходит. Следовательно, сумма убытка в размере остаточной стоимости также прибавляется к величине прибыли.

На втором этапе чистая прибыль корректируется с учетом изменений в статьях баланса. При этом необходимо помнить, что увеличение активов вызывает отток денежных средств, следовательно, на сумму увеличения активов делается отрицательная корректировка показателя чистой прибыли; увеличение обязательств, напротив, обуславливает приток денежных средств, поэтому на сумму увеличения обязательств производится положительная корректировка показателя чистой прибыли [3].

Использованные источники:

1. Анташов, В.А. Практический контроллинг: управленческие решения, инновации // Экономико-правовой бюллетень. – 2010. – № 10. – 128 с.
2. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: Издательство «Омега- Л», 2012. – 270 с.
3. Грачева, Р.Е. Отчет о движении денежных средств: косвенный метод // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2013. – № 8. – С 13-19.
4. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: [Практ. пособие] / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 207 с.
5. Шестопад, Е. Отчет о движении денежных средств // Российский бухгалтер, - 2013. – № 8. – С. 19-31.
6. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) [Электронный ресурс] / Система ГАРАНТ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156037/?frame=1

*Курбанаева Л.Х.
ассистент
кафедра Финансы и Кредит
Кунафина Э.М.
студент 4 курса
БашГАУ
Россия, РБ, г.Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Важнейшей задачей совершенствования налоговой политики на ближайшие годы является повышение качества налогового администрирования. Взяв курс на развитие инновационной экономики, государство должно признать, что на инвестиционный климат оказывают влияние не только налоговое бремя, но и уровень налогового администрирования.[3]

Налоговое администрирование является одним из основных элементов эффективного функционирования налоговой системы и экономики государства. Низкое качество администрирования налогов приводят к увеличению налоговых правонарушений, снижению поступления налогов в бюджет и разбалансированности действий уполномоченных государственных органов. Успешное налоговое администрирование наоборот, ведет к повышению поступления налогов в бюджет, сокращению налоговых правонарушений, улучшению инвестиционного климата и обеспечению прав и законных интересов граждан и юридических лиц.[4]

Основной целью налогового контроля является обеспечение исполнения налогового законодательства, с ней связаны и сопутствующие ей цели:

- наблюдение за подконтрольными объектами;
- планирование контрольных мероприятий, прогнозирование и учет их результатов;
- выявление налоговых правонарушений и преступлений;
- привлечение к налоговой, административной и уголовной ответственности виновных лиц;
- обеспечение неотвратимости наступления ответственности;
- предупреждение налоговых правонарушений и преступлений в будущем.

Основной формой осуществления налогового контроля, безусловно, являются налоговые проверки, которые в соответствии со ст.87 НК РФ делятся на камеральные и выездные.[2]

В современных условиях налоговый контроль в РФ ,воздействуют следующие важнейшие факторы:

- 1) снижение налоговой нагрузки и необходимость улучшения налогового администрирования ;
- 2) проблема реализации рыночного подхода к налоговому контролю.

Многие налоговые инспекции в России давно перешли на электронную систему обработки документов, что позволило автоматизировать камеральные налоговые проверки, т.к. система позволяет осуществлять арифметический и логический контроль налоговой отчетности. При этом качество камерального контроля обеспечивает эффективность выездного контроля, так как по результатам камерального анализа осуществляется отбор налогоплательщиков, к которым на места выезжают работники налоговых органов.[4]

Трудно переоценить значимость налогового контроля: только на 2013 год органами налогового контроля и администрирования в бюджет Российской Федерации в результате проведения проверок дополнительно начислено более 164353,9 млн. рублей. По состоянию на 2013 год налоговыми органами Российской Федерации было проведено около 18 миллионов камеральных налоговых проверок, в результате которых налоговые органы выявили более 767077 нарушений законодательства о налогах и сборах. Также налоговыми органами было проведено 21340 выездных налоговых проверок, в результате которых было выявлено 21209 налоговых правонарушений. Таким образом, результативность выездных и камеральных налоговых проверок составила более 70%. Приведенные данные подтверждают важность налогового контроля в целях соблюдения законодательства о налогах и сборах в Российской Федерации.

Таким образом, реформирование налоговой системы в России сделало решение проблем налогового контроля востребованными в теоретическом и практическом плане. Проблема совершенствования налогового контроля обусловлена еще и тем, что в настоящее время налоговое законодательство в не совершенно, а его постоянные изменения не способствуют созданию стабильной налоговой системы.

Проблема отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок приобретает особую значимость в условиях массовых нарушений налогового законодательства, характерных для современной России.

Применение рассмотренных выше мероприятий позволит повысить результативность контрольных мероприятий налоговых органов, а, соответственно, повысит собираемость налогов в целом по стране.

Использованные источники:

1. Попонова Н.А., Нестеров Г.Г., Терзиди А.В., Организация налогового учета и налогового контроля. - М.: Изд-во, 2012. - 624 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998г. №146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 03.08.1998. - № 31.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 07.08.2000. - № 32.
4. Выездные проверки в системе налогового контроля [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.5ka.ru/59/25906/1.html>.

*Курочкин В.Н., д.т.н., с.н.с.
профессор
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Процедуры анализа являются составной частью прикладных исследований хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Анализ ликвидности и диагностика платежеспособности позволяет исследовать плановые и фактические данные, выявлять резервы повышения эффективности производства и оценить результаты деятельности, что позволяет принимать обоснованные управленческие решения и выработать стратегию развития коммерческой организации.

Понятия платежеспособности и ликвидности близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. Кроме того, ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу [1, с. 648].

Под ликвидностью организации понимается ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. 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). Анализ ликвидности организации проводится по балансу и заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, расположенными в порядке возрастания срока погашения. Различают ликвидность: текущую – соответствие дебиторской задолженности и денежных средств кредиторской задолженности; расчетную – соответствие групп актива и пассива по срокам их оборачиваемости, в условиях нормального функционирования организации; срочную – способность к погашению обязательств в случае ликвидации организации.

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами. Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность [2, с. 385].

Объектом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность коммерческой организации в организационно-правовой форме

общества с ограниченной ответственностью (ООО), работающего в г. Ростове-на-Дону. Относится к торговым фирмам среднего бизнеса.

Предметом исследования выступает закономерность финансовой деятельности коммерческой организации.

Цель: анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации в сфере торговли и разработке на этой основе рекомендаций по их улучшению, стабилизации и оптимизации деятельности.

Методической основой исследований выступают такие методы, как математические и статистические, методы сравнений и аналогий.

Вопросам анализа финансового состояния посвящено множество источников учебной литературы, научных и исследовательских статей, в которых авторы предлагают свои методики анализа предприятия, выявляют некоторые проблемы в данной области и предлагают пути их решения.

В качестве научной базы статьи выступили работы проф. Шеремета А. Д., Ковалева А.И., Савицкой Г.В. и др. [1-5] Фактологической информацией для анализа явились данные форм бухгалтерской отчетности коммерческой организации торговли среднего по размерам бизнеса, а актуальными задачами анализа их финансового состояния являются: определение платежеспособности и ликвидности; изучение структуры источников средств; анализ показателей оборачиваемости активов; определение доходности активов.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах коммерческой организации. По данным баланса устанавливаются и оцениваются следующие важнейшие индикаторы финансового состояния организации: состав, структура и динамика показателей актива и пассива баланса; наличие собственного оборотного капитала; величина чистых активов организации; коэффициенты финансовой устойчивости; коэффициенты платежеспособности и ликвидности и т. д. [3, с. 37].

Исходя из информационных возможностей финансовой отчетности, можно выделить четыре основные группы финансовых коэффициентов координации: коэффициенты рентабельности; коэффициенты оборачиваемости (отдачи); коэффициенты финансовой устойчивости; коэффициенты ликвидности и платежеспособности. Так как анализ ликвидности может преследовать различные цели, в аналитических целях можно выделить две группы показателей, характеризующих ликвидность организации: коэффициенты, характеризующие деятельность функционирующего предприятия, и коэффициенты, применяемые для анализа ликвидируемого предприятия. Показатели, характеризующие возможность ликвидации активов, в зарубежной практике финансового анализа часто базируются на эмпирическом правиле, согласно которому продажная цена при проведении аукциона или срочной распродажи составит

примерно половину рыночной стоимости активов. Данное правило может рассматриваться в качестве примерного ориентира, поскольку обоснованный уровень оборотных активов, необходимых для погашения краткосрочных обязательств как для действующего, так и для ликвидируемого предприятия, зависит от сферы его деятельности, а также от колебаний, связанных с краткосрочными потоками денежных средств.

При оценке ликвидности критерием отнесения активов и обязательств к оборотным (краткосрочным для обязательств) является возможность реализации первых и погашения вторых в ближайшем будущем – в течение одного года. Однако данный критерий не является единственным при определении тех статей баланса, которые должны быть причислены к оборотным. В частности, незавершенное производство, несмотря на то, что оно может иметь срок оборота значительно больший, чем один год, тем не менее будет относиться к оборотным активам [3, с. 38].

Вторым критерием для признания активов и обязательств в качестве оборотных является условия их потребления или оплаты в течение обычного операционного цикла предприятия. В системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в России под оборотными активами понимаются денежные средства и иные активы, в отношении которых можно предполагать, что они будут обращены в денежные средства, или проданы, или потреблены в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Для получения обоснованных результатов текущей платежеспособности важным является то, как группируются в соответствии с названным критерием активы в балансе российских предприятий. В бухгалтерском балансе в состав активов, названных «оборотными», включаются некоторые статьи, таковыми по существу не являющимися. Исключение из правил составляет дебиторская задолженность по контрактам, заключенным на срок более года, критерием отнесения которой к оборотным активам будет срок ее оборота в течение обычного операционного цикла предприятия. Наличие такой дебиторской задолженности в составе оборотных активов должно быть прокомментировано в пояснительной записке, с тем, чтобы оказать внешним пользователям на специфичность подхода.

Для предварительной оценки ликвидности предприятия привлекаются данные бухгалтерского баланса. Информация, отражаемая в разделе II актива баланса, характеризует величину оборотных активов в начале и конце отчетного года. Сведения о краткосрочных обязательствах предприятия содержатся в разделе V пассива баланса и пояснениях к нему, раскрывающих качественный состав его составляющих. К числу краткосрочных (текущих) обязательств, как правило, относятся требования, погашение которых ожидается в течение одного года со дня отчетной даты. К ним же следует отнести те долгосрочные обязательства, частичное

погашение которых должно произойти в указанный выше срок, при этом текущая часть долгосрочных обязательств должна быть отражена и прокомментирована в пояснительной записке. Оборотные активы предприятия могут быть ликвидными в большей или меньшей степени, поскольку в их состав входят как легко реализуемые, так и труднореализуемые активы [1, с. 651].

В нормативных актах по учету в зависимости от степени ликвидности активы организации разделяются на следующие группы: наиболее ликвидные активы, быстро реализуемые активы, медленно реализуемые активы, трудно реализуемые активы; наиболее ликвидные активы A_1 , включающие денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, за исключением балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров). С учетом изложенного предлагается взятая за основу [4, с. 383-411] и уточненная методика анализа и оценки ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации в сфере торговли реализованную на примере анализа финансовой деятельности коммерческой организации торговой сферы среднего бизнеса за период 2011– 2014 г. На основе фактологической информацией были установлены факты роста выручки от продаж, рентабельности продаж, рентабельности основных и оборотных средств. Однако деятельность изучаемой коммерческой организации имеет и негативную (особенно для торговых предприятий) тенденцию – снижение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала, снижение фондоотдачи и производительности труда (таблица 1).

Таблица – Показатели эффективности использования оборотных средств

Показатели	Год			Изменение,(+;-)		Темп изменения, %	
	2011	2012	2013	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Выручка, тыс. руб.	40544	43046	43118	2502	72	106,17	100,17
Прибыль, тыс. руб.	2889	3390	3748	501	358	117,34	110,56
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	24740	26947,5	29698	2207,5	2750,5	108,92	110,21
Оборачиваемость оборотных средств: - в числе оборотов	1,64	1,60	1,45	-0,04	-0,15	97,47	90,89
- в днях оборота	220	225	248	6	23	102,59	110,02
Рентабельность оборотного капитала, %	11,68	12,58	12,62	0,90	0,04	107,73	100,32

Проведенный анализ финансового состояния изучаемой коммерческой организации показал, что вероятность наступления банкротства –низкая, финансовое состояние за 2010 – 2013 г. – устойчивое, зависимость предприятия от внешних источников финансирования на протяжении

анализируемого периода падает. Анализ хозяйственной деятельности этой организации показал, что за последние три года она имеет устойчивую тенденцию к росту основных показателей, характеризующих коммерческую и финансовую эффективность, есть некоторые перекосы в организационном процессе, требующие изменений. В коммерческой организации действует система критериев для выбора поставщиков. Это – качество продукции, цена, надежность поставщика, качество обслуживания, условия платежа и другие/ На основании результатов анализа ликвидности и диагностики платежеспособности этого юридического лица можно сформулировать вывод о том, что оно находится на этапе развития деятельности и по финансовым показателям на данный момент является платежеспособным.

Однако эта способность падает из-за низких значений финансовых коэффициентов, которые не соответствуют нормативным значениям, а именно: коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 г. имеет значение 0,04 (нормативное значение больше или равно 0,2 – 0,7), коэффициент критической ликвидности имеет значение 0,07 (нормативное значение больше или равно 0,7 – 0,8) и коэффициент текущей ликвидности имеет значение 1,97 (нормативное значение больше или равно двум). Следовательно, структура баланса может быть признана неудовлетворительной, так как показатель ликвидности не превышает установленного нормой значения, и как следует анализ показателей финансовой состоятельности, они не превышают установленный уровень, и соответственно, предприятие не имеет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

В целом коммерческая организация характеризуется низкой ликвидностью. С экономической точки зрения это означает, что в случае срывов в оплате продукции, фирма может столкнуться с серьезными проблемами погашения задолженности поставщикам.

Здесь же надо отметить отрицательную динамику изменения показателей ликвидности. Она свидетельствует о падении потенциальной платежеспособности.

Основными задачи на данном этапе является: увеличение денежного компонента в расчетах; увеличение оборачиваемости активов. Основным фактором, обеспечивающим рост прибыльности основной деятельности коммерческой организации на протяжении исследуемого периода, являлось увеличение объема оптовой реализации товаров. Таким образом, увеличение объемов реализации продукции является резервом повышения прибыльности. Из изложенного следует, что необходимо четко разграничить понятия «ликвидность» и «платежеспособность». Под ликвидностью необходимо понимать способность активов превращаться в денежные средства как максимально ликвидную форму активов. Под платежеспособностью необходимо понимать способность предприятия привлекать необходимое количество финансовых ресурсов для

удовлетворения платежных обязательств. Платежеспособность является характеристикой деятельности предприятия за некоторый период. Таким образом, способность привлечь финансовые ресурсы рассчитывается на плановый период (в случае ретроспективного анализа определяются финансовые ресурсы, фактически привлеченные за анализируемый период) [6, с. 105].

Для оптимизации ликвидности коммерческих организаций торговой сферы предлагается ряд мероприятий: увеличение доли собственных источников финансирования может быть достигнуто за счет повышения прибыльности деятельности организации и дальнейшего направления чистой прибыли на увеличение собственных средств; совершенствование работы по управлению оборотным капиталом; оптимизация финансовой политики и отказ от финансирования капитальных вложений за счет краткосрочного кредитования; привлечение долгосрочного финансирования; реализация части постоянных активов, не используемых в процессе производства.

Для стабилизации деятельности и обеспечения допустимого уровня платежеспособности и ликвидности показателей следует планировать рост чистой прибыли за счет внедрения мероприятий по поддержанию стабильности деятельности фирмы, а именно: заключение выгодных договоров на поставку товаров, обеспечивая за счет этого рост объемов продаж. Для оперативного расчета показателей ликвидности рекомендуется применение информационных технологий [7, с. 5-9]. В целом коммерческих организаций торговой сферы характеризует достаточный уровень ликвидности. Здесь же надо отметить положительную динамику изменения показателей ликвидности, которая свидетельствует о постепенном повышении потенциальной платежеспособности. Например, уровень платежеспособности изучаемой фирмы, как типичного представителя торговой фирмы, вырос и характеризует её деятельность как динамично развивающуюся.

Использованные источники:

1. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Алексеева А.И., Васильев Ю. В., Малеева А. В., Ушвицкий Л. И. – М.: Финансы и статистика, 2010 г. – 672 с.
2. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности / Вахрушина М. А., Пласкова Н. С. – М.: Вузовский учебник, 2010 г. – 367 с.
3. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ / Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. – М.: Кнорус, 2012. – 220 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. 2011 г. – 536 с.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2010 г. – 208 с.

6. Курочкин, В.Н. К методике анализа деловой активности и эффективности функционирования сельскохозяйственных холдингов / Курочкин В.Н., Бондаренко А.М. – Вестник аграрной науки Дона. – 2009. – №3. – с. 100-107.
7. Филимонова, Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2010. – 389 с.

*Кутушева Н.Н.
студент*

*Ханнановой Т.Р., к.ю.н.
научный руководитель, профессор
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Аннотация: Государственный и муниципальный аппарат не может обойтись без информационных технологий. [1].

Ключевые слова: Информационные технологии, органы власти, технология управления.

Информационные технологии (ИТ, от англ. information technology, IT) — это класс областей деятельности, относящихся к технологиям управления и обработкой огромного потока информации с применением вычислительной техники. [1]. Появляются сайты Администраций, Министерств и так далее. Так, например, появился единый портал государственных и муниципальных услуг. Но, не смотря на все эти положительные нововведения, отрицательные моменты тоже есть. Это не полная организация работы сайтов. Нередко поступают жалобы от населения о не полной работе сайта или не эффективной работе. Например, что бы получить паспорт, необходимо очень долго ждать или работа идет не правильно.

Что бы впредь не было проблем такого рода, можно сделать следующее:

1. Создать специально уполномоченный орган, который будет заниматься вопросами технической поддержки сайтов.

2. Перед тем как запустить сайт, провести пробное тестирование, провести презентацию, но необходимо что бы оценивали сайт люди, так как им в дальнейшем придется работать с сайтами.

3. Усовершенствовать нормативно – правовую базу. Хотя и имеются некоторые законодательные акты, регулирующие данный вопрос, они не полностью могут урегулировать эту проблему.

Таким образом, государство в хорошей степени оснащено информационными технологиями, но есть кое – какие моменты, которые требуют рассмотрения. Если все аспекты этого вопроса решить, то

обеспеченность информационными технологиями органов власти станет достаточно улучшенной и готовой.

Использованные источники:

1. Федеральное государственное автономное научное учреждение «Центр информационных технологий и систем органов исполнительной власти» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.citis.ru>

Кушаев Р.Ш.

студент 4к.5гр.

финансово-экономический факультет

Гаджимурадова Л.А.

старший преподаватель

кафедра «Финансы»

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

**РОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО
ПРОЕКТА**

Эффективностью называют степень достижения наилучших результатов при наименьших затратах. Эффективность инвестиционного проекта рассматривается как категория, отражающая соответствие инвестиционного проекта целям и интересам его участников. Для разных участников проекта его эффективность может быть различной. Финансово успешный проект в целом, может в то же время быть неэффективным для его участников.

Эффективность участия в проекте собственного капитала некоторого участника определяется по соотношению его собственного капитала, вложенного в проект, и капитала, полученного им за счет реализации проекта и остающегося в его распоряжении после компенсации собственных издержек и расплаты с кредиторами, государством и пр. Объем собственных средств участника, вкладываемых в проект, определяется как разность между объемом всех средств, вкладываемых им в проект, и объемом средств, привлеченных для этой цели. Объем собственных средств, вкладываемых в проект на каждом шаге, определяется как разность между всеми средствами, которые должны на этом шаге быть вложены в проект, и объемом взятого на этом шаге займа. Эффективность инвестиционного проекта может оцениваться как количественными так и качественными характеристиками.[3]

Среди различных показателей эффективности весьма важную роль играют показатели эффекта.

Эффект – категория, характеризующая превышение результатов реализации проекта над затратами на нее за определенный период времени. Рекомендуется оценивать следующие виды эффективности:

- эффективность проекта в целом;

- эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования. Показатели эффективности участия в проекте определяются как техническими, технологическими и организационными решениями проекта, так и схемой его финансирования.

В бизнес-планировании анализ эффективности инвестиционных проектов базируется на следующих основных принципах, применяемых к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- исследование проекта в течение всего его жизненного цикла – расчётного периода от проведения пред инвестиционных исследований до прекращения проекта;
- моделирование потоков продукции, ресурсов, денежных средств;
- приведение разновременных доходов и расходов к условиям в начальном периоде;
- сопоставление ожидаемых совокупных результатов и затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы доходности на капитал;
- использование текущих, базисных, прогнозных и приведённых к сопоставимому виду цен.[1]

Анализ эффективности альтернативных проектов и выбор лучшего из них производится с использованием отмеченных ранее показателей, включая:

- потребность в финансировании;
- чистый доход;
- чистый дисконтированный доход;
- индекс доходности инвестиций;
- индекс доходности дисконтированных инвестиций;
- внутренняя норма доходности;
- срок окупаемости инвестиций.

В управленческом анализе, не регламентируемом государством, руководство вправе выбирать по своему усмотрению наиболее приемлемые показатели эффективности инвестиций из интересов фирмы для конкретных хозяйственных условий. Как правило, нельзя отбирать среди альтернативных проектов наиболее эффективный по наилучшему значению таких показателей, как внутренняя норма доходности, индекс доходности инвестиций, срок окупаемости и т.д.[2]

Выбранное решение может не совпадать с наилучшим по критерию максимума чистого дисконтированного дохода. Поэтому расчет всех этих показателей необходим не столько для выбора наиболее эффективного проекта, сколько для его анализа: если один или несколько из вышеуказанных показателей принимают значения, не характерные для проектов данного типа, свидетельствующие о неустойчивости проекта или

выходящие за границы приемлемости, то необходимо понять и разъяснить в проектных материалах причины этих отклонений либо скорректировать исходную информацию и уточнить выбор наилучшей альтернативы.

Расчеты эффективности могут выполняться в текущих или в прогнозных ценах. На начальных стадиях разработки проекта можно проводить расчеты в текущих ценах. Расчет эффективности проекта в целом рекомендуется производить как в текущих, так и в прогнозных ценах. При разработке схемы финансирования и оценке эффективности участия в инвестиционном проекте рекомендуется использовать только прогнозные цены.

Использованные источники:

1. Инвестиционный анализ / В.А. Чернов.; под ред. М.И. Баканова. - Москва, ЮНИТИ, 2013г.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов утв. Минфином РФ 2013г.
3. Оценка эффективности инвестиций / А.С. Волков, А.А. Марченко. - Москва, РИОР, 2012г.

*Лагунова Е.А.
студент*

*Шановалова К.Е.
студент*

*Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТАБЛИЦА Ф.КЕНЭ

Физиократы – французские экономисты 18в., представители классической буржуазной политической экономии. Школа физиократов развивалась в период перехода от феодализма к капитализму. В то время также активно развивался мануфактурный труд. Представители физиократии отдавали значимую роль в экономике сельскому хозяйству. Ф. Кенэ (1694 – 1774) – основоположник физиократизма, глава этой школы. Он не только заложил основы физиократической школы, но и сформулировал ее теоретическую и политическую программу.

Актуальность данной темы заключается в том, что невозможно развитие современного общества без качественного изучения экономических взглядов и теорий прошлых лет. Ученые сумели сформировать хорошую базу для понимания экономических ситуаций, проблем и путей их решения в условиях современной экономики. Более того, все чаще современные события повторяются и носят исторический характер.

Объект: «Экономическая таблица» Ф. Кенэ.

Предмет исследования: круговорот товаро-денежных отношений между классами в масштабе национального хозяйства.

Цель данной работы заключается в том, чтобы определить применимость «Экономической таблицы» Ф. Кенэ на практике. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить некоторые *задачи*, а именно:

1. изучить биографию Ф. Кенэ;
2. познакомиться с его взглядами и мнениями;
3. изучить его основные труды;
4. проанализировать «экономическую таблицу»;
5. выявить ее особенности и недостатки с точки зрения разных экономических деятелей.

Проблемой заданной темы является адаптация «Экономической таблицы» в условиях современной экономики.

Для получения достоверных знаний в данной работе был задействован теоретический уровень исследования.

Ключевые слова: физиократия, «чистый продукт», теория капитала, воспроизводство, совокупный общественный продукт, производительный класс, бесплодный класс, товарные и денежные потоки.

1.Франсуа Кене: от врача до экономиста

Биография

Франсуа Кенэ (1694-1774) — знаменитый французский экономист, основоположник школы физиократов. Родился в деревне Мерэ, недалеко от Версаля, и был восьмым из 13 детей Никола Кенэ. Сын земледельца, Франсуа только в 12 лет научился читать и писать. В семнадцать лет уехал в Париж, где одновременно практиковал в госпитале и подрабатывал в граверной мастерской. В 1710 году Кенэ начал изучать медицину. Природный ум и настойчивость уже через восемь лет в 1718 позволили ему году сдать экзамен на звание врача и заняться врачебной практикой в городке Мант. К 23 годам он настолько стоит на собственных ногах, что женится на дочери парижского бакалейщика с хорошим приданым. Кенэ живет в Мате 17 лет и благодаря своему трудолюбию, искусству и особой способности внушать людям доверие становится популярнейшим врачом во всей округе. С этих пор его карьера пошла в гору. В 1734 году Ф. Кенэ предложил стабильную работу в качестве медика герцог Виллеруа. В 1744 году он получил учёную степень доктора медицины, в 1749 году получил предложение от маркизы Помпадур, а с 1752 года стал придворным врачом при Людовике XV. Король благоволил Франсуа Кенэ, произвёл его во дворянство и, обращаясь к нему не иначе как «мой мыслитель», прислушивался к советам своего доктора. В числе его пациентов постепенно оказываются местные аристократы, он сближается с парижскими светилами. Безусловно, общение с влиятельными людьми, находившимися в верхах управления, оказывало огромное влияние на Ф. Кенэ с политической стороны.

Со временем Франсуа Кенэ начинает увлекаться идеями, выходящими за рамки медицины. Сначала он посвящает свободное время философии, а

затем целиком экономической науке. Можно сказать, что медицина во многом помогла Ф. Кенэ разобраться в экономической науке, она послужила неким фундаментом для создания и обоснования принципов экономики. По мосту философии он перешел от медицины к политической экономии. Так, Ф. Кенэ удачно сравнивает человеческий организм с обществом, а по аналогии с системой кровообращения создает схему обращения продукта в обществе. Эта биологическая аналогия вела мысль Кенэ, и она остается бесполезной до сих пор.

Свои экономические взгляды опубликовал в последний период жизни. Первые его статьи по этому предмету были напечатаны в «Энциклопедии» Дидро, в 1756 году, под рубриками «Fermiers» и «Grains», все это делалось благодаря поддержке аристократов. Наиболее полно его идеи выражены в работе Экономическая таблица (Tableau conomique, 1758), где при помощи диаграмм описаны отношения между главными слоями и секторами общества, здесь он вводит понятия постоянного и переменного капитала, экономического баланса. Также, он открыто заявлял о том, что государство не должно вмешиваться в экономическую жизнь. Таким образом, Кенэ придерживался концепции *laissez-faire*, гармонии классовых интересов и роли конкуренции как механизма осуществления общественного блага.

Личность Кенэ для многих была интересна, его часто сравнивали с Сократом, именно про него говорили: "Умен, как дьявол. Хитер, как обезьяна". Поэтому большинство идей Кенэ развивались в 20 веке его последователями.

Взгляды и идеи Ф. Кенэ

Как экономист Кенэ сформировался поздно, в 50-е года 18 века, когда ему было уже под 60. В 1756г. Дидро предлагает ему поучаствовать в написании «Энциклопедии». Своеобразные статьи Кенэ, посвященные сельскому хозяйству, пробудили большую заинтересованность, у автора появились ученики, последователи. При всем этом, работая в «Энциклопедии», утвердился его материалистический взгляд на мир.

Спустя несколько лет, Кенэ основал «Школу» (назченную его неприятелями «Сектой»), которая стала первым сформированным направлением в политической экономии. Этой «Школе» было дано название «школа физиократов» - от греческих слов *physis* (природа) и *kratos* (власть). Франсуа Кенэ, будучи лидером французской школы физиократов, в начале 18 века объявил настоящим богатством нации «продукцию земледелия» и признал продуктивность только за сельским хозяйством, подвергая критике меркантилизм. «Богатство, которое создается промышленным трудом, - писал Кенэ, - появляется за счет доходов, которые

дает земля, и есть богатством самим по себе бесплодным, которое производится только с помощью доходов от земельных угодий».

По словам Ф. Кенэ, именно стабильно воспроизводимые богатства сельского хозяйства являются основой для всех профессий. Поскольку они содействуют подъему торговли, благополучию населения, способствуют движению промышленности и процветанию нации. Другими словами, земледелие он считал ядром всей экономики государства.

Одно из центральных мест в экономических взглядах Кенэ и его учеников - последователей занимает учение о «чистом продукте» (или «добавленной стоимости»), который они характеризовали как излишек продукции, полученной в земледелии, над затратами производства.

Особенно высоким значением обладает творческий вклад Кенэ в теорию капитала. Учение о составе капитала было исходной точкой для анализа процесса воспроизводства и обращения всего общественного капитала. Кенэ был первым в истории политической экономии, кто ввел и употребил понятие «воспроизводство». Так же он был первым, кто выполнил первый научный анализ кругооборота хозяйственной жизни, то есть общественного воспроизводственного процесса. Им была выявлена взаимосвязь, которую он характеризовал так: «Воспроизводство постоянно возобновляется издержками, а издержки возобновляются воспроизводством». Описание процесса воспроизводства он дал в своем главном труде «Экономическая таблица», опубликованному в 1758 г. Данная работа сделала Кенэ известным, а схема из «Экономической таблицы» общепризнанна как первое представление экономической системы в целом: с техническими производственными ограничениями, денежными потоками, распределением доходов между социальными классами.

В данной работе общество подвергалось рассмотрению как целостный организм, соединяющий три основных класса. Описание классовой структуры общества было необходимо Кенэ, потому что в его «Таблице» совокупный годовой продукт делится посредством процесса обращения между тремя классами. Задача Кенэ заключалась в том, чтобы сберечь короля и землевладельцев как основу общества. «Нация, - пишет Кенэ, - состоит из трех классов граждан: класса граждан: класса производительного, класса собственников и бесплодного класса». В общем, можно сказать, что учение Кенэ о классах элементарно и ненаучно. Однако то, что он одним из первых разделил общество на классы в соответствии с экономической основой, дало возможность представить в «Экономической таблице» то, как годовой продукт делится между классами посредством обращения.

Таким образом, подводя итог вышеизложенному, можно сказать, что работы физиократов, хотя и опираются на представление экономики, которое было у французского общества 18 века, их вклад в воспитание экономической науки является значительным. Они были полностью убеждены в необходимости перехода к фермерскому хозяйству как основе

свободного (рыночного) механизма хозяйствования на принципах полной свободы ценообразования в стране и вывоза за границу сельскохозяйственной продукции.

Можно смело заявить о том, что Ф. Кенэ был первым в истории политической экономии, кто ввел и употребил понятие «воспроизводство», он сделал первый научный анализ кругооборота хозяйственной жизни, также был одним из первых, кто разделил общество на классы.

Объектом своего изучения Кенэ сделал земледелие. Он анализировал сельское хозяйство, объявив его единственной производственной силой. Главным достижением трудовой деятельности Ф. Кенэ была «Экономическая таблица». Это первая попытка макроэкономического анализа, первый научный анализ кругооборота хозяйственной жизни, то есть общественного воспроизводственного процесса. (С.А.Бартнев, 2001г) В «Таблице» наглядно показан процесс общественного восстановления, анализ проходит при помощи зигзагообразной схемы. Главная проблема, которой находил решение Кенэ в «Экономической таблице» - это раскрытие основных народнохозяйственных пропорций, которые обеспечивают развитие экономики страны. Заложенные в ней идеи – это плод последующих экономических моделей. Множество различных версий этой таблицы впоследствии неоднократно комментировались в работах самого Кенэ и его последователей. К примеру, идеи Кенэ были развиты известными представителями школы физиократов – А.Р.Тюрго, В.М.Мирабо и другими.

2.Основные положения «Экономической таблицы» Ф. Кенэ

Предпосылки создания схемы Ф. Кенэ

В начале 18 века Франция была аграрной страной в то время как в Англии развивалась промышленность и торговля. Основным производителем продукта были крестьяне-фермеры. Они находились в зависимости от феодальных слоев, но не были так ограничены в свободе своей деятельности, как например русские крестьяне того века. Выплачивая ренту землевладельцам, фермеры могли вести вполне самостоятельное товарное хозяйство. Так как мануфактура в то время не была распространена и развивалась очень медленно, Ф.Кенэ выделил именно аграрную систему, как составляющую сферу экономического общества страны. Его труд, «Экономическая таблица», был опубликован в 1758 году, в котором производство и распределение богатств в «сельскохозяйственном королевстве» анализируются с помощью зигзагообразной схемы. При создании «Экономической таблицы» Кенэ брал за основу определенные предпосылки. Он ограждался от влияния внешнего рынка, колебаний цен, лишь беря во внимания примитивное воспроизводство. Следующей проблемой к предпосылке создания «Таблицы» явилась проблема

реализации общественного продукта. Подвергая разбору общественное воспроизводство, Кенэ принял за основу движение товарного капитала, благодаря этому он нашел верные экономические закономерности. Кенэ превосходит экономическую школу в том плане, что он изобретает метод анализа экономики как замкнутого процесса.

Анализ «Экономической таблицы»

«Экономическая таблица» представляет собой первую модель макроэкономического анализа, в которой центральное место занимает понятие о совокупном общественном продукте.

Так как Кенэ был сторонником физиократии, он был убежден, что богатство производится в сельскохозяйственной сфере. Он поделил общество на три класса (см. рис.1):

1. Производительный класс (фермеры, наемные рабочие в сельском хозяйстве);
2. Собственники (землевладельцы);
3. «Бесплодный» класс (рабочие промышленной сферы и торговли).

Рисунок 1

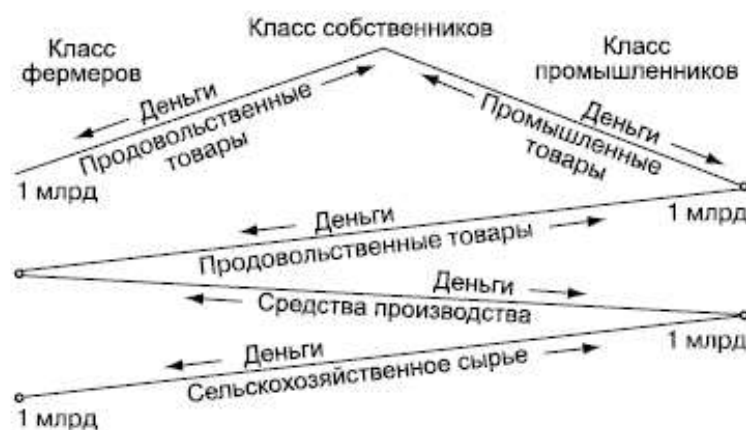


Схема Кенэ

Каждый класс производит продукцию и продает другим двум классам или уплачивает доход. Эффективность или производительность каждого определялась не количеством произведенных сельскохозяйственных товаров или изделий в материальном виде, а качеством продаж, стабильностью поставок на рынок. Также классы производят разную продукцию: в товарном и нетоварном виде. Бесплодный класс, как и класс собственников, не создает чистого продукта, но в отличие от второго работает своим трудом. Чтобы понять всю суть таблицы, рассмотрим действия каждого класса. Вначале экономического оборота каждый класс,

кроме бесплодного имеет по 2 млрд лир. Так класс собственников пополам отдает эту сумму производительному классу и бесплодному классу, взамен получая продовольственные и промышленные товары. Бесплодный класс тратит свой 1 млрд лир на покупку сырья, необходимого для производства, и 1 млрд лир, полученный в качестве аванса от землевладельцев, на приобретение средств существования на последующий год. В это время производительный класс тратит 1 млрд лир на покупку продукции бесплодного класса и дает ему возможность расплатиться с собственниками земли, которые дали аванс, и при этом сам имеет 1 млрд лир, чтобы оплатить землю собственникам. В итоге все возвращают свои деньги, круг завершается и может начинаться сначала.

Стоит заметить, что схема имеет ряд особенностей. Она представлена в виде замкнутого круга, в котором первоначальные затраты в итоге восстанавливаются за счёт других участников. При таком условии общество может работать бесконечно, однако если затраты отличаются от представленных выше, то восстановление исходного состояния не происходит. Данная нестыковка находит свое объяснение в разном виде затрат. Если затраты бесплодного класса, связанные с покупками сырья для производства, зафиксированы, то затраты же собственников носят исключительно индивидуальный характер и зависят от желаний и потребностей. Вдобавок ко всему отметим, что на класс собственников возложена большая ответственность за завершение схемы, так как именно он находится на стартовых этапах развития товаро-денежных отношений между тремя участниками и именно на нем заканчиваются. К еще одной особенности можно отнести необходимость существования товара в том количестве, в котором другой класс нуждается и готов приобрести.

Недостатки «Таблицы»

Рассматривая экономическую таблицу как первую попытку макроэкономического исследования можно отметить недостатки:

1. простая иллюстрация взаимозависимости отраслей;
2. обозначение так называемого непроизводительного сектора, обладающего основным капиталом;
3. признание экономической деятельности на земле источником чистого дохода, не выясняя механизма превращения земли в источник ценности. [5]

При полном и детальном разборе таблицы оказывается простым факт выявления ошибки, которая заключается в том, что ремесленники осуществили сбыт всей продукции, не оставив себе ничего для «ежегодных авансов». Так, что их внутреннее воспроизводство становится затруднительным. Также игнорировалась необходимость восстановления

средств труда у «бесплодных». Не учитывая воздействия внешнего рынка и скачкообразности цен, Ф. Кенэ опускает из виду важную проблему накопления.

Отмеченная ошибка Кенэ - результат его убеждения на значение промышленности тех времен. Можно сказать, что его не волновала судьба ремесленников. Он являлся идеологом фермерства, хранящего под контролем товарное производство.

3.Применимость «Экономической таблицы» в современных условиях

Значение и применение

Так происходит, что многие труды известных людей остаются не замеченными, не признанными, и впоследствии не имеют никакого значения для истории. Чего нельзя сказать о грандиозной «Экономической таблице» Ф. Кенэ, полезность и эффективность которой признали сразу.

Знаменателен и тот факт, что данная работа была напечатана в типографии самим королем Франции - Людовиком XV. Такой интерес к труду ученого со стороны уважаемых и почитаемых людей, говорит о высокой степени его (труда) эпохальности.

Время идет, некоторые труды ученых забываются, теряют свою актуальность или вовсе признаются неверными. В 1958 г. исполнилось 200 лет с момента опубликования «Таблицы» Кенэ, тем не менее, идеи, заложенные в ней, не только не померкли, а приобрели еще большую ценность для развития экономической мысли.

Главная проблема, которую исследовал Кенэ,— это, говоря языком современной науки, проблема основных народнохозяйственных пропорций, обеспечивающих развитие экономики. Является достаточным назвать эту проблему, с тем, чтобы осознать ее острую актуальность и важность для современности. Необходимо сказать, что идеи Кенэ являются базисными в составлении межотраслевых связей разных стран. Эти балансы являются отражением производственных взаимоотношений отраслей и имеют большое значение в управлении хозяйством.

Кенэ поставил перед собой задачу свести воедино многочисленные не связанные между собой акты обмена, в этом заключается значимость информативность его научной теории. В своей работе он пытался проанализировать важнейшие линии экономических связей, при помощи которых воспроизводство реализуется как единый процесс. Можно дать характеристику «Экономической таблице» Франсуа Кенэ — это первая в истории политической экономии макроэкономическая сетка натуральных (товарных) и денежных потоков материальных ценностей. (Н.И.Саталкина,2009г)

Исходя из анализа истории экономических учений, не трудно заметить, что до Кенэ никто не рассматривал экономику страны как единый целостный механизм, в котором все взаимосвязано. Ни один экономический писатель не задавался вопросом о том, что общественное воспроизводство располагает определенными, притом сбалансированными, пропорциями (Буагильбер касался этого вопроса, но все же трудно сказать, что именно он имел в виду). А также, никто не представлял себе строение экономики как кругового потока продуктов и доходов.

Таблица послужила замечательным фундаментом для научных исследований XIX и XX вв. На ее основе возникли теории общего рыночного равновесия, теории исчисления национального дохода, модель "затраты — выпуск" В.В Леонтьева и теории межотраслевого баланса.

Опираясь на исторические факты, можно сделать вывод. С момента выпуска в свет «Экономической таблицы» прошло два с половиной столетия. Но за это время не было принижено историческое место данного труда в науке и общественной практике. Наоборот, время помогает выявлять и доказывать гениальность заключенных в «Таблице» идей и положений. Таким образом, идеи Кенэ прижились в экономическом мире и зародили целые направления в науке.

Мнения других экономических деятелей

Рассматривая учение Кенэ о чистом продукте и классах общества, Маркс доказал, что сельское хозяйство и класс фермеров являются единственными производительными отраслями. Земельная рента выступает в более осязаемом виде, как прибавочный продукт, произведенный в сельском хозяйстве. К. Маркс осознал гениальность «Экономической таблицы» Кенэ и дал всесторонний анализ данной работы. Он писал, что «это была попытка представить весь процесс производства капитала как процесс воспроизводства, а обращение — только как форму этого процесса воспроизводства... вместе с тем это была попытка включить в этот процесс воспроизводства происхождение дохода, обмен между капиталом и доходом, отношение между воспроизводительным и окончательным потреблением, а в обращение капитала включить обращение между производителями и потребителями (в действительности — между капиталом и доходом); наконец, это была попытка представить в качестве моментов процесса воспроизводства обращение между двумя большими подразделениями производительного труда — между производством сырья и промышленностью, — и все это в одной «Таблице»... Эта попытка, сделанная во второй трети XVIII века, в период детства политической экономии, была гениальной идеей, бесспорно, самой гениальной из всех, какие только выдвинула до сего времени политическая экономия». (Е.Г.Василевский, 1989г)

Кенэ доступно показал, движение товарных и денежных потоки между классами, в результате которых земледельцы производят продукты питания для всех классов, сырье для промышленности, семена для следующего года. Полученный чистый продукт они передают собственникам земли в качестве ренты. Для своего времени это было очень прогрессивное мнение.

Также значение «Экономической таблицы» для развития мысли отметил В. С. Немчинов, назвав работу Кенэ гениальным взлетом человеческой мысли. «Если охарактеризовать таблицу Кенэ в современных экономических терминах, то ее можно считать первым опытом макроэкономического анализа, в котором центральное место занимает понятие о совокупном общественном продукте... «Экономическая таблица» Франсуа Кенэ - это первая в истории политической экономии макроэкономическая сетка натуральных товарных) и денежных потоков материальных ценностей. Заложенные в ней идеи - это зародыш будущих экономических моделей. В частности, создавая схему расширенного воспроизводства, К. Маркс отдал должное гениальному творению Кенэ». (В.С.Немчинов,1965г)

Заключение

Франсуа Кенэ известен как лидер французской школы физиократов, он – создатель классической французской политической экономии. Подвергал критике меркантилизм и поэтому «производство земледелия» считал истинным богатством нации. На основе трудов Ф.Кенэ была построена новая наука – политическая экономия в ее классической французской вариации.

Физиократы перенесли предмет исследования из сферы обращения в сферу производства, тем самым делая огромный шаг вперед. Ф. Кенэ формирует основу для проведения анализа оборота и воспроизводства капитала, где процессы производства и сбыта регулярно восстанавливаются и повторяются. Именно Ф. Кенэ самым первым начал употреблять термин «воспроизводство», этот термин имеет огромное значение для экономики. Ф. Кенэ сосредоточил все свои силы на исследование анализа воспроизводства и распределении общественного продукта при капитализме. Результатом такого исследования стала «Экономическая таблица», где он рассматривал производство не как одномоментный акт, а как постоянно возобновляемый процесс (только в том случае, когда соблюдаются определенные пропорции развития народного хозяйства). При помощи примера и вспомогательного графика он показал, как формируемый в земледелии валовой и чистый продукт страны обращается в товарной и денежной форме между тремя классами общества.

Однако учение воспроизводства Кенэ не обошлось и без целого ряда существенных недостатков. Во-первых, деление общества на классы в «Экономической таблице» было построено неверно. Класс собственников

земли непонятным образом оказался в центре процесса реализации. Во-вторых, не было показано, что класс фермеров реализовывает сельскохозяйственную продукцию. Таким образом, распределение общественного продукта рассматривается не всецело. В-третьих, было заметно сильное влияние натурального хозяйства, при котором сбываются только излишки. Такого рода недостатки, безусловно, не позволили Ф. Кенэ выявить истинное устройство воспроизводства при капитализме. Тем не менее, научная неточность не умаляет всех достоинств «Экономической таблицы».

Подводя черту, можно с полной уверенностью сказать, что Ф. Кенэ явился основателем макроэкономики. И в этом нет ни доли преувеличения.

Использованные источники:

1. Бартенев С.А. История экономических учений. – М., 2001. – 456с.
2. Василевский Е.Г. История экономических учений. – М., 1989. – 367с.
3. Немчинов В.С. Экономико-математические методы и модели. – М., 1965 – 175с.
4. Саталкина Н.И. История экономического анализа: Учебное пособие. – Тамбов, 2009.-100с.
5. <http://www.be5.biz/ekonomika/i003/16.htm>
6. <http://www.peoples.ru/science/economy/quesnay/>

*Лазовская С.В., д.э.н.
профессор*

кафедра «Экономика и управление на предприятии»

*Амбалов Р.Б.
ассистент*

*кафедра «Организации производства
и экономики промышленности»*

*Романова Н.Г.
магистр*

кафедра «Экономика и управление на предприятии»

*Северо-Кавказский горно-металлургический институт
государственный технологический университет*

Россия, РСО-Алания, г. Владикавказ

МНОГОФАКТОРНАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНОВ

Аннотация: В статье проводится анализ ключевых макроэкономических показателей с помощью метода регрессионного анализа.

Ключевые слова: экономическая политика, промышленность, макроэкономические показатели, регрессионный анализ.

Период с начала 2000-х гг. по первую половину 2008 г. характеризовался высокими темпами экономического роста и постепенным

улучшением ключевых макроэкономических показателей. Такая динамика, связанная с рационализацией экономической политики после кризиса 1998 г., в значительной степени обеспечивалась увеличением загрузки имевшихся производственных мощностей в условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. [1]

В настоящее время в промышленности производится порядка трети национальной валовой добавленной стоимости. При этом именно промышленные виды деятельности практически полностью представляют собой отечественную сферу материального производства.

На рисунке 1 представлена диаграмма распределения, иллюстрирующая связь между значениями показателя уровня безработицы и значениями показателя подушевого объема валового регионального продукта (ВРП), производимого в промышленности субъектов РФ в 2011 году.

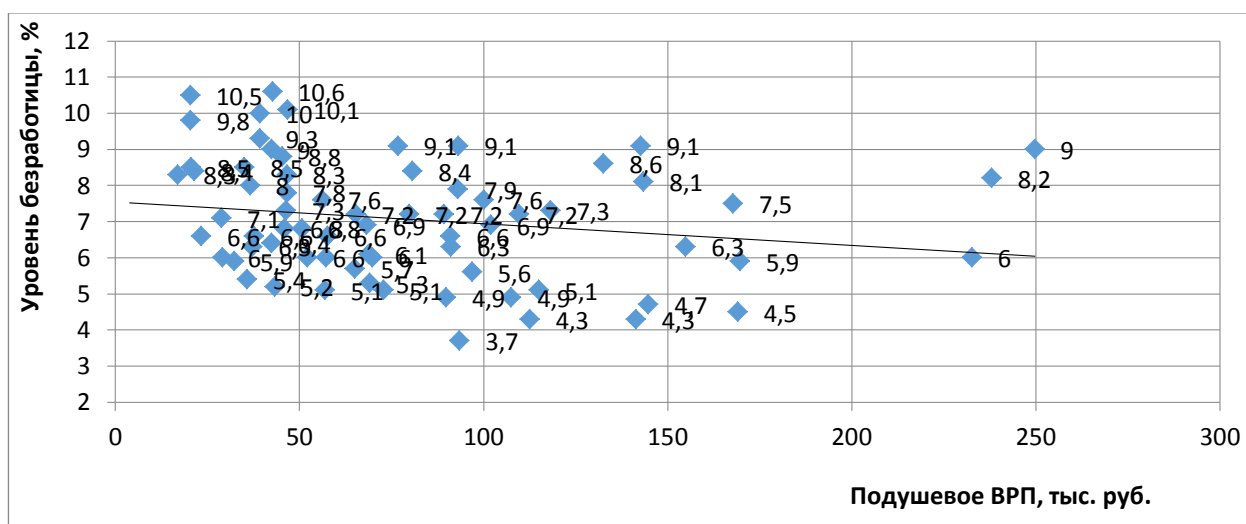


Рис.1. Иллюстрация связи между значениями показателя уровня безработицы и значениями показателя подушевого объема ВРП, производимого в промышленности, по субъектам РФ в 2011 году.

Между тем, использование описанного метода регрессионного анализа по представленным выше данным, не позволило выявить статистически значимую связь между значениями показателя уровня безработицы и значениями показателя подушевого объема ВРП, производимого в промышленности, представленных по субъектам Российской Федерации за 2011 год. В частности, как при анализе простой формы связи (линейной), так и более сложной (например, полинома шестой степени), коэффициент достоверности аппроксимации (R^2) находится на низком уровне и не превышает 0,1 ед.

Следует отметить, что доля промышленных видов деятельности в структуре занятости значительно меньше их доли в структуре созданной валовой добавленной стоимости (ВДС). Данный факт можно более подробно проанализировать с помощью информации, представленной на диаграмме на

рисунке 2. Так, из диаграммы видно, что на 1% ВДС, созданной в сфере добывающей промышленности, приходится лишь 0,1% занятых в экономике. Данное соотношение является самым низким по всем видам экономической деятельности. Даже в секторе финансовой деятельности подобное отношение находится на уровне в 0,4 ед., что в 4 раза выше, чем в секторе добывающей промышленности.



Рисунок 2. Отношение доли занятых к доле валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности в 2012 году, ед.

При этом, у работников отраслей промышленности наблюдается более высокий уровень заработной платы, нежели в среднем у работников по всей экономике в целом. В то же время в промышленности численность групп с относительно минимальным уровнем заработной платы является незначительной, и постепенно смещается к средним (обрабатывающие и генерирующие производства) и максимальным значениям (добывающие производства).

Кроме того, в промышленном секторе экономики наиболее высокий уровень производительности труда. Следствием высокой производительности труда становится и высокий уровень заработной платы. Также в промышленном секторе экономики относительно невысокая текучесть кадров. В совокупности это способствует обеспечению высокого уровня жизни и социальной стабильности среди занятых в промышленности.

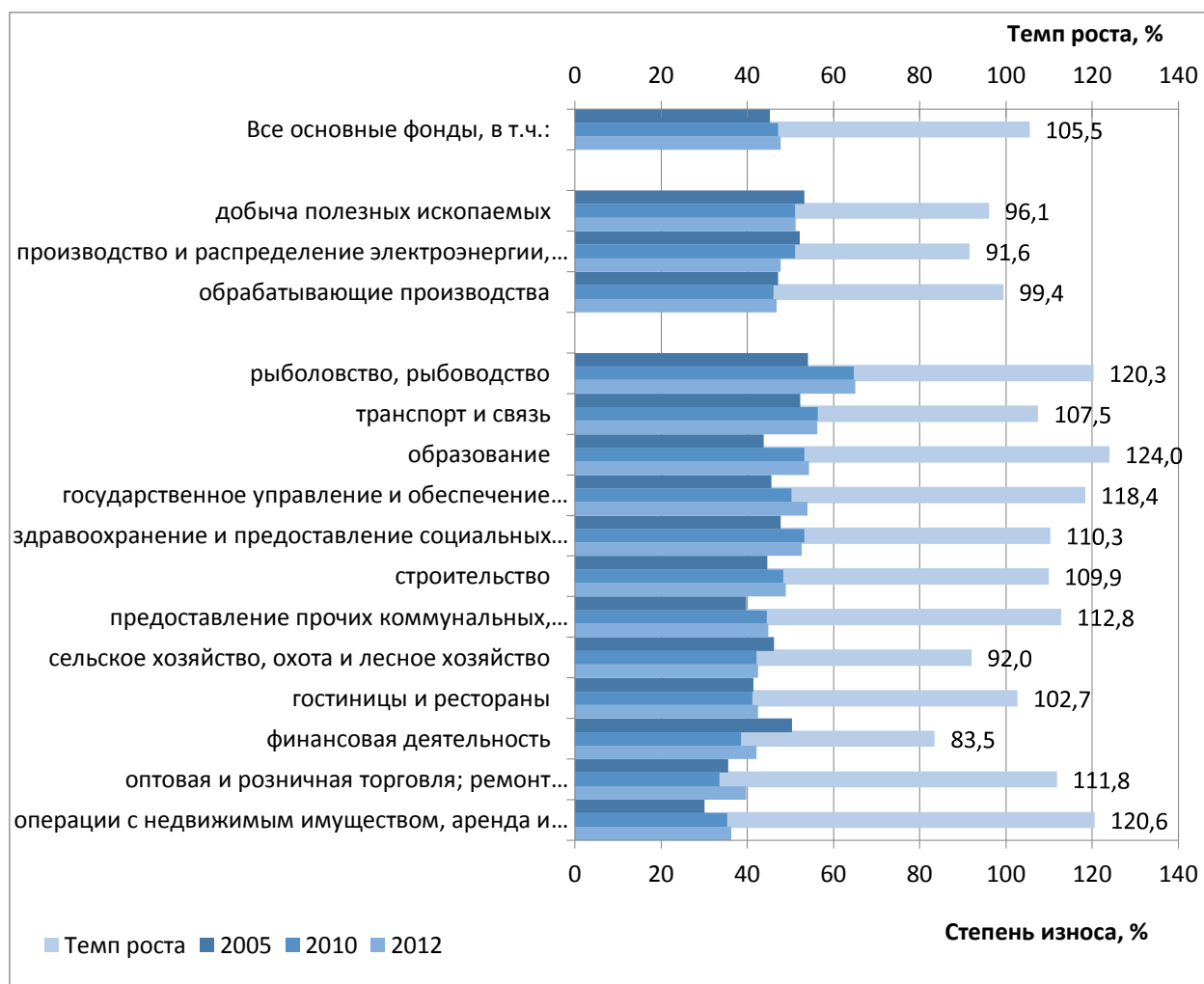


Рисунок 3. Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности в период с 2005 по 2012 годы.

На рисунке 3 представлена диаграмма, иллюстрирующая уровень износа основных фондов по видам экономической деятельности и его изменение в период с 2005 по 2012 годы. Из диаграммы видно, что степень износа основных фондов в секторах промышленности находится на среднем для отечественной экономики уровне.

Между тем, промышленные сектора экономики являлись одними из немногочисленных, где в рассматриваемые годы наблюдалось сокращение степени износа основных фондов.

Промышленный сектор экономики характеризуется средними для всей экономики показателями уровня износа основных фондов и динамики инвестиций в основной капитал (за исключением генерирующего сектора промышленности).

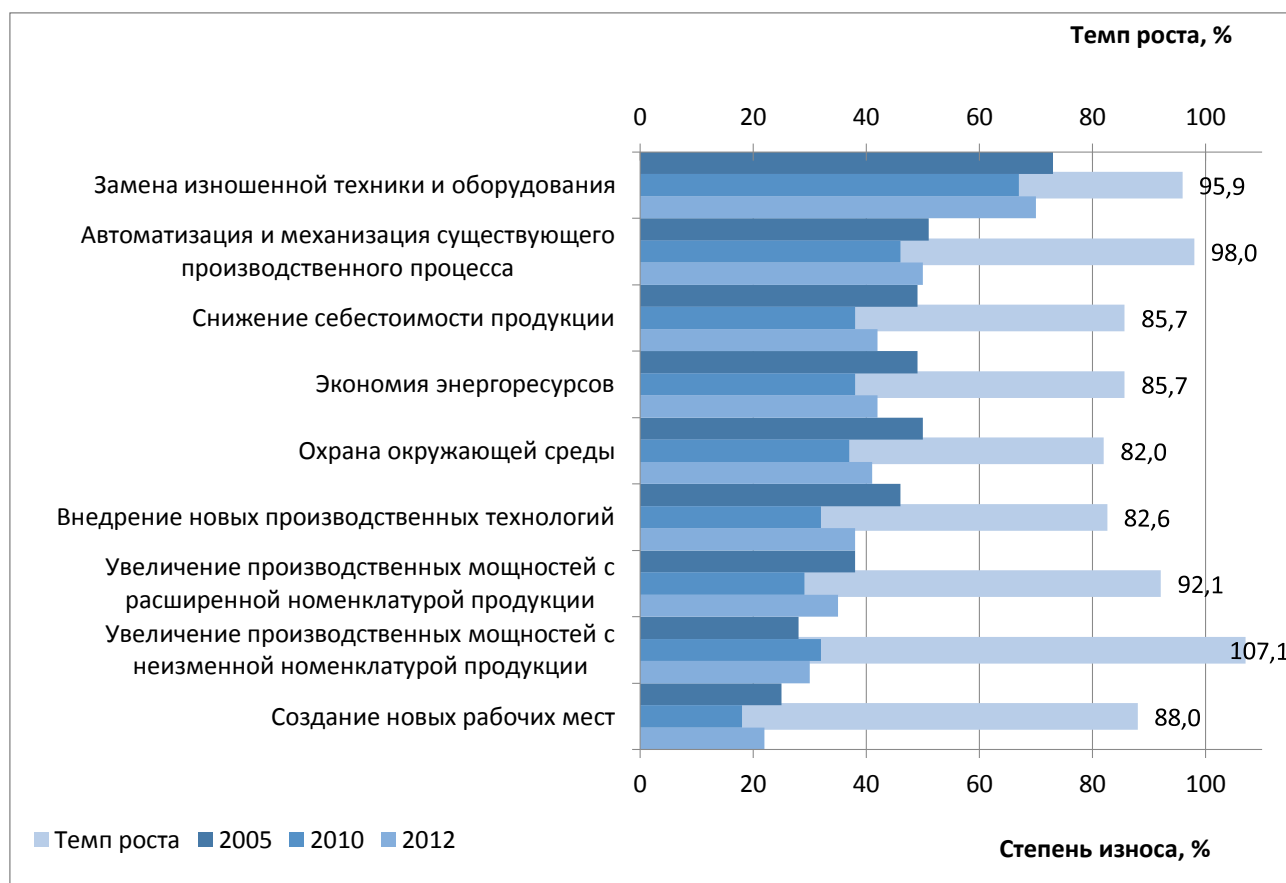


Рисунок 4. Оценка организациями целей инвестирования в основной капитал в период с 2005 по 2012 годы.

При этом, основной объем инвестиций в добывающем и обрабатывающем секторах промышленности представлен собственными средствами, а удельный вес этих средств выше, чем в целом по экономике. Также, относительно всей экономики, высока доля привлеченных средств, особенно в генерирующем секторе промышленности. При этом доля государственных средств в структуре инвестиций, напротив, низка. Кроме того, примечательно то, что на долю инвестиций в основной капитал организаций, находящихся в иностранной и совместной российской и иностранной собственности, приходится немногим более 10%, в то время как именно на эти организации приходится наибольший удельный объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами.

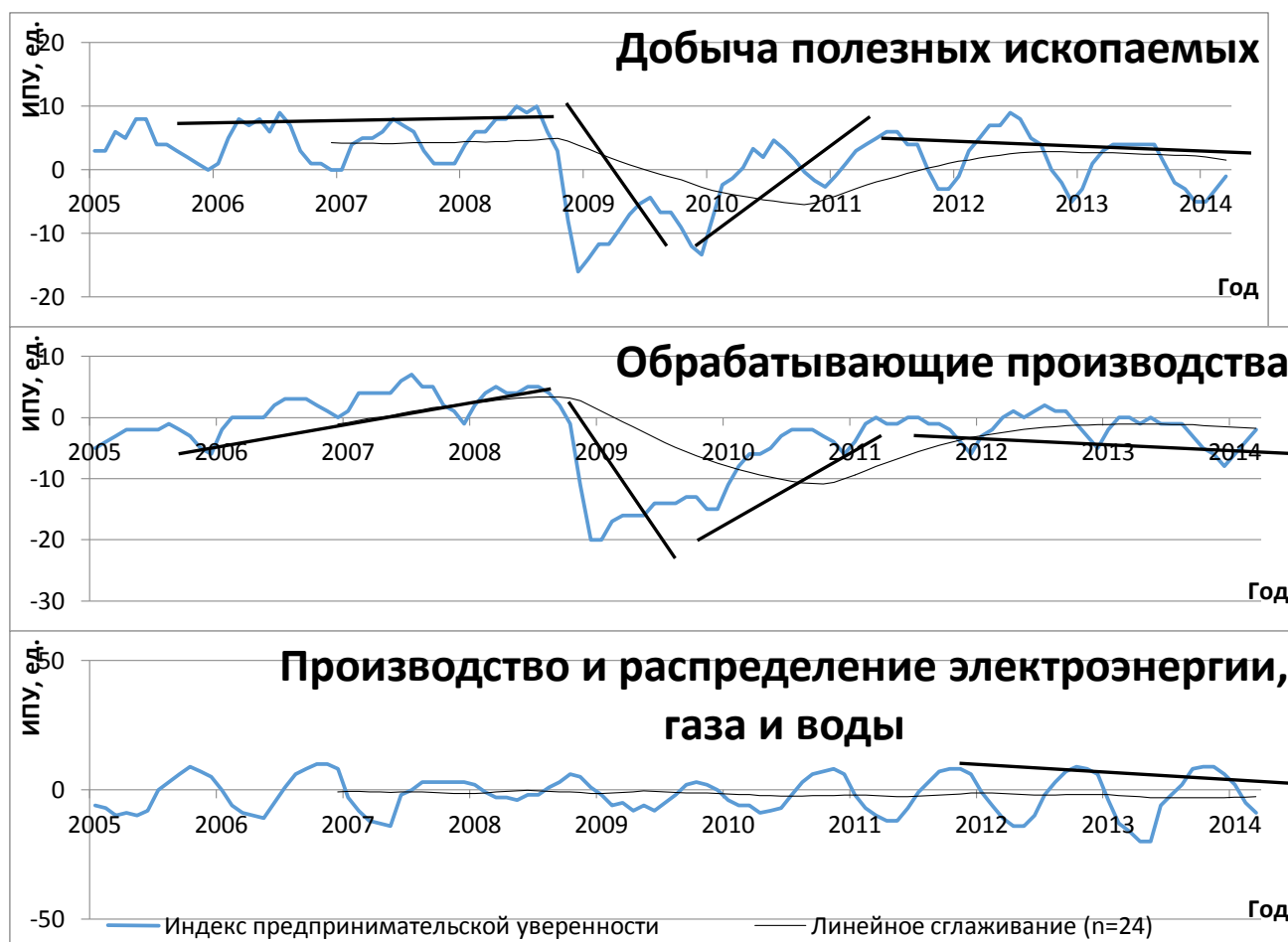


Рисунок 5. Динамика изменения индексов предпринимательской уверенности организаций промышленных видов экономической деятельности в период с 2005 по 2014 годы, ед.

На рисунке 4 представлена диаграмма, иллюстрирующая оценку организациями промышленности (осуществляющими деятельность по добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды) целей инвестирования в основной капитал, а также изменение данных оценок в период с 2005 по 2012 годы. Из диаграммы видно, что наиболее актуальной задачей, стоящей перед организациями промышленности в ходе осуществления инвестиций в основной капитал, является замена изношенной техники и оборудования.

На рисунке 5 представлены графики, иллюстрирующие динамику изменения индексов предпринимательской уверенности организаций промышленных видов экономической деятельности в период с 2005 по 2014 годы. Факторами, ограничивающими деловую активность организаций по всем секторам промышленности, являются недостаток финансовых средств, высокий уровень налогообложения, изношенность и отсутствие оборудования.

Анализ основных проблем развития индустриального сектора экономики указывает на необходимость выстраивания в стране современной эффективной экономической политики промышленного роста. Абсолютным эффектом от формирования и функционирования в регионе индустриального сектора будет являться суммарное увеличение ВВП и ВРП, что позволит обеспечить формирование промышленной политики, направленной в конечном итоге на повышение экономического роста и повышение благосостояния населения.

Использованные источники:

1. Кукарин М.В., Соблиров М.Х. Роль промышленности в обеспечении занятости населения в постиндустриальных условиях // Вестник института Дружбы народов Кавказа "Теория экономики и управления народным хозяйством". - 2013. - № 4(28).
2. Еделев Д.А., Кукарин М.В. Проблемы формирования новой воспроизводственной роли промышленности // Вопросы экономики и права. - 2014. - № 3.
3. Российский статистический ежегодник. 2013: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2013. – С.584)
4. Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/dusha98-11.xls; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/otr-stru11.xls; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud6.xls)
5. Российский статистический ежегодник. 2013: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2013. – С.113; Национальные счета. Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls)
6. Основные фонды: Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/osnfond/STIZN_ved.xls)
7. С.Глазьев. Политика перехода к эффективной экономике. http://www.glazev.ru/econom_polit/353/ (Дата обращения 09.12.2014г.)
8. Промышленное производство. Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/uver-dpi.xls; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/uver-op.xls; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/uver-egv.xls)

ДЕТЕРМИНАНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация: в статье описываются такие факторы, как восприятие и мотивация, которые неизменно влияют на поведение потребителей. Зачастую решения потребителей кажутся эмоциональными и не аргументированными. Огромное влияние на выбор потребителей имеют интернет-коммуникации.

Ключевые слова: потребительское поведение, восприятие, мотивация, эмоциональные решения.

Потребители по-разному реагируют на экономический кризис:

- некоторые паникуют;
- другие воспринимают, как вызов;
- часть потребителей думают, как преодолеть этот кризис;
- оставшаяся часть не предпринимает никаких действий.

Экономисты, социологи и журналисты пытаются предугадать поведение потребителей в условиях наступающего кризиса в России. Суматоха в СМИ по поводу кризиса не оказала сильного влияния на поведение потребителей.

Потребление товаров является частью культуры. Уровень потребления является мерилем успеха общества и отдельного индивида. Глобализация и интернет оказали огромное влияние на потребительское общество в 21 веке. Культура является базой потребительского поведения. Чем больше выбор у потребителей, тем сложнее выбрать. Возможно ли узнать, как мыслят потребители? Научные исследования доказали, что большинство решений принимаются на подсознательном уровне. Но тем не менее, разум влияет на наше восприятие и принятие решений и поведение. Наш мозг принимает решения до того как мы это успеваем осознать. Согласно Майклу Газанига [1]: «наш разум последним узнает о тех решениях, которые мозг уже запрограммировал. Это объясняет, почему мы зачастую не знаем, что мы делаем и зачем. Благодаря новой маркетинговой концепции развился нейро-маркетинг – способ влияния на поведение потребителей.

Надо заметить, что речь только частично влияет на этот процесс, так как человеческий мозг часто использует неречевые системы обработки информации, что было доказано Косслином [2] и его коллегами в теории ментальных образов. Реклама заставляет нас думать, что если мы будем использовать определенную косметику мы будем всегда молоды, никаких морщин, седых волос, лишнего жира. Действительно ли мы покупаем те продукты, которые обещают нам вечную молодость?

Джеральд Залтман [3], профессор маркетинга Гарвардской бизнес-школы, в своей известной книге «Как думают потребители?», назвал несколько маркетинговых ошибок:

- вера в то, что потребители думают обоснованно и рационально;
- вера в то, что потребители легко способны объяснить свое поведение;
- вера в то, что память потребителей точно воспроизводит их прежний опыт;
- вера в то, что потребители думают словами.

Современные теории потребления утверждают, что потребление не ограничено простой экономической практикой – тривиальным актом материального удовлетворения. Потребление включает в себя символическое взаимоотношение смысла и чувств с товарами. В данном контексте потребление выступает как источник индивидуальности: приобретение и владение объектом потребления способствует символическому развитию «я», достижению «я-концепции». Существует разница между реальной личностной концепцией (кто я сейчас?) и идеальной личностной концепцией (кем я хочу стать).

Использованные источники:

1. Gazzaniga M.S., Ivry, R., Mangun, G.R. Fundamentals of Cognitive Neuroscience. W.W. Norton, 1998
2. Kosslyn S., Pinker S., Smith G., Shwartz S., - Demystifications of the mental images, The Behavioural of the Brain sciences, 1979
3. Zaltman G., - How Customers Think: Essential Insights into the Mind of the Market, 2003

*Лапкина Т.В.
магистрант
НАЧОУ ВПО СГА
Россия, г. Москва*

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ЗАВЕЩАНИЯ КАК ОДНОСТОРОННЕЙ СДЕЛКИ ПО РОССИЙСКОМУ ГРАЖДАНСКОМУ ПРАВУ

Легальное определение односторонних сделок представлен в Гражданском кодексе РФ (ст.155), где указано, что односторонняя сделка может создавать обязанности для других лиц лишь в случаях, установленных законом либо соглашением с этими лицами. Традиционно в юридической литературе к односторонним сделкам относят договоры дарения, завешание и другие.

Рассмотрим правовую природу завешания, его генезис как односторонней сделки. Принятие наследства - это своеобразное право, которое по своей природе «относится к числу так называемых Gestaltungsrecht, т.е. прав, содержание которых сводится к образованию другого права (права на правообразование), что в какой-то мере сближает его с элементами правоспособности» [2]. При этом ученый отрицает

недостаток концепции *Gestaltungsrecht*, состоящий в отсутствии обязанностей, корреспондирующих с правом на принятие наследства. Он считает, что «этому праву противостоит, с одной стороны, обязанность всякого и каждого не препятствовать наследнику в свободном осуществлении его права, а с другой - обязанность соответствующих лиц и органов оказать наследнику необходимое содействие в осуществлении этого права» [3].

Думается, что возможности из односторонних сделок составляют только **допущение действия** [4], т.е. законодательное разрешение действия, его прямое закрепление в законе.

Значимость односторонних сделок для механизма гражданско-правового регулирования определяется тем, что субъекты гражданского права конкретизируют, наполняют реальностью свои гражданские права. Такие сделки выступают в качестве гражданско-правовых средств, определяющих связи прав и способностей, а также содержание и условия возникновения, изменения, прекращения субъективных гражданских прав и обязанностей.

Завещание является односторонней сделкой, для совершения завещательного распоряжения не требуется встречного волеизъявления другого лица (наследника). Главное условие, ограничивающее свободу завещания, - обязательная доля, выделяемая необходимым наследникам (ст. 1149 ГК РФ). Обеспечиваются интересы несовершеннолетних нетрудоспособных наследников, а также иждивенцев.

Односторонний характер сделки также подразумевает, что все распоряжения наследодателя включаются в завещание независимо от согласия на это наследников или иных лиц. Следует отметить, что российскому законодательству чужды договоры о наследовании, взаимные завещания, в которых лица назначают друг друга наследниками. Не получили признания корреспективные завещания - взаимные завещания, суть которых в автоматической недействительности второго завещания в случае отмены первого.

В настоящее время сделана попытка опровергнуть утверждение о том, что завещание является односторонней сделкой. Высказано мнение, что необходимо различать «завещание по форме» и «завещание по содержанию» и во втором случае признавать завещание не обособленной и формально законченной сделкой, а лишь офертой в двухсторонней сделке. «Завещание – это и есть, по сути, “адресованное одному или нескольким лицам предложение”. То есть первоначально у наследника возникает право – право на принятие наследства или отказа от него. Это можно рассматривать как акцепт – ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии (ч. 1 п. 1 ст. 438 Гражданского кодекса РФ). А вот после принятия возникает и обязанность. Как уж они им воспользуются, своим правом, с учетом положения п.1 ст. 9 Гражданского кодекса РФ – это его свободное

волеизъявление. В данном случае мы имеем дело с заключением договора путем обмена письменными документами (завещание – заявление о принятии наследства (п. 1 ст. 438 Гражданского кодекса РФ) либо завещание – совершение в установленный срок действий, свидетельствующих о принятии наследства фактически (п. 3 ст. 438 Гражданского кодекса РФ)» [4].

Завещание как односторонняя сделка имеет свои особенности в отличие от обычной односторонней сделки. Так, оно не порождает никаких прав и обязанностей для ее составителя. Даже обязанность хранить тайну завещания, возлагаемая на определенных лиц, не относится к завещателю, потому что тайна завещания имеет значение только для него и устанавливается в его интересах. Раскрытие этой тайны – право завещателя. Основная цель завещания – распоряжение имуществом на случай смерти. Поэтому завещание является распорядительной сделкой, также имеющей свои особенности. Прежде всего, эту сделку может совершить исключительно физическое лицо, обладающее полной дееспособностью. Каждый человек в своей жизни совершает множество распорядительных сделок, которые в большинстве своем являются двусторонними сделками – договорами. Предметом распорядительных договоров, как правило, выступает какая-то конкретная вещь или имущественное право. Завещание же может содержать распоряжение как всем имуществом, так и его частью. Такое распоряжение распространяется даже на то имущество, которое завещатель не желал передавать своим наследникам, – его долги (обязанности). Кроме того, при совершении завещания сам завещатель может точно не знать, чем он распоряжается, так как наверняка неизвестно, каким имуществом он будет обладать на момент своей смерти. Совершая завещание, завещатель желает, чтобы после его смерти принадлежащее ему имущество перешло в собственность указанных им наследников, но до своей смерти завещатель остается собственником имущества, вправе владеть, пользоваться и распоряжаться им по своему усмотрению. Ни одна иная распорядительная сделка, совершенная при жизни, не оставляет таких возможностей собственнику.

Положение закона о том, что завещание создает права и обязанности после открытия наследства, нуждается в корректировке. Завещание, как отмечалось, полностью или частично может отменять наследование по закону, устраняет, возможно, от наследования всех или некоторых потенциальных наследников по закону, но автоматически не порождает те правовые последствия, на которое было направлено. Наступление предусмотренных завещанием последствий невозможно только в силу завещания. Эти последствия могут вообще не возникнуть как по объективным, так и по субъективным причинам (смерти наследника ранее завещателя, признания наследника недостойным, отказа наследника по завещанию от наследства, не принятие им наследства). Наступление

правовых последствий, на которые рассчитывал завещатель, зависит от воли наследника по завещанию, его согласия. Причем согласие наследника, данное им при жизни завещателя, не имеет никакого правового значения, а должно быть выражено после смерти завещателя в установленный срок. То же самое относится к потенциальному душеприказчику, который не всегда сможет исполнить завещание, в том числе и отказавшись от его исполнения. Это соответствует общему правилу о том, что принадлежащее лицу субъективное право осуществляется им по своему усмотрению (п. 1 ст. 9 Гражданского кодекса РФ). Поэтому факт совершения завещания не порождает абсолютной уверенности в исполнении воли завещателя после его смерти. В связи с этим вполне оправданно убрать из п. 5 ст. 1118 Гражданского кодекса РФ указание в отношении односторонней сделки, «которая создает права и обязанности после открытия наследства». Более логично было бы конкретно изложить те правовые последствия, которые возникают с момента совершения завещания при жизни завещателя и те, которые могут наступить в результате принятия наследства наследником по завещанию.

Завещание является сделкой строго личного характера. Это означает, что она не может совершаться через представителя, на что прямо указывает Гражданский кодекс РФ, как, впрочем, и зарубежное законодательство.

В литературе, следуя формальной стороне вопроса, поддерживают категоричность правила о сугубо личном характере завещания. Указанное правило должно соблюдаться даже и в том случае, если граждане находятся в супружеских или родственных отношениях или совместно владеют завещаемым имуществом [2]. Таким образом, завещание - лично совершенная в установленной форме односторонняя сделка, обеспечивающая переход имущественных прав и обязанностей от наследодателя к определенным лицам без ограничительных условий.

Использованные источники:

1. Гражданское право / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Ч. 3. - С. 524.
2. Корнеева, И.Л. Наследственное право РФ. – М.: Юрайт, 2011. – С.78.
3. Мусаев Р.М. Наследование по завещанию РФ: история и современность: Монография. – Омск: «Омскбланкиздат», 2012. – С.45.
4. Свит Ю.П. Содержание завещания // Законы России: опыт, анализ, практика. - 2012. - №10. – С.74.

*Лапутина Г.И.
студент 3 курса
Филитович А.В.
ассистент*

*кафедра экономической теории
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

Устойчивость социально-экономического развития страны определяется численностью и качеством населения, его трудового потенциала, степенью сбалансированности профессионально-квалификационной структуры кадров и потребностей в рабочей силе, уровнем ее конкурентоспособности на рынке труда. Поэтому трудовой потенциал является одним из факторов, оказывающих влияние на развитие экономики любой страны, и включается в себя ту часть населения, которая благодаря располагаемой совокупности физических и умственных способностей, специальных знаний и опыта в состоянии участвовать в национальном производстве.

Для определения трудовых ресурсов необходимо к населению страны в трудоспособном возрасте (от 16 до 59 (54) лет) прибавить число лиц других возрастов, занятых в национальной экономике, и вычесть нетрудоспособных из возрастной группы 16 – 59 (54) лет [1, с. 164].

В Республики Беларусь на 1 октября 2014 г. общая численность населения составила 9 475,1 тыс. человек, в том числе число занятых составило 4 474,2 тыс. человек (47,2% от всей численности населения). Согласно данным Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь численность зарегистрированных безработных на конец октября 2014 г. составила 22,2 тыс. человек, что на 6% больше, чем на конец октября 2013 г., и на 2,1% больше, чем на конец сентября 2014 г. Уровень зарегистрированной безработицы на конец октября 2014 г., как и на конец октября 2013 г., составил 0,5% от экономически активного населения.

Организациями (без субъектов малого предпринимательства) в октябре 2014 г. было принято на работу 75,2 тыс. человек (2,3% среднемесячной численности), в том числе на дополнительно введенные рабочие места – 3,9 тыс. человек, или 5,2% от общей численности принятых.

Коэффициент замещения работников (отношение числа принятых к числу уволенных) в октябре 2014 г. составил 1,082 (в октябре 2013 г. – 1,058) [2].

Данные о состоянии трудовых ресурсов за предыдущее три года (2011–2013 гг.) представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Трудовые ресурсы Республики Беларусь в 2011–2013 гг.

Годы	Трудовые ресурсы, тыс. человек	В том числе			Удельный вес трудовых ресурсов в численности населения, в процентах
		трудоспособное население в трудоспособном возрасте	лица старше трудоспособного возраста, занятые в экономике	лица младше трудоспособного возраста, занятые в экономике	
2011	6 031,4	5 694,9	336,4	0,1	63,7
2012	6 030,0	5 637,4	392,5	0,1	63,7
2013	5 989,1	5 587,1	401,9	0,1	63,3

Примечание – Источник: [3, с. 29]

Из Таблицы 1 видно, что в 2011 и в 2012 годы сохраняется удельный вес трудовых ресурсов в численности населения и составляет 63,7%, а к 2013 г. данный показатель снизился на 0,4%. Также необходимо отметить, что наблюдается тенденция снижения численности трудовых ресурсов с каждым годом. Таким образом, к 2013 г. данный показатель снизился на 42,3 тыс. чел. по сравнению с 2011 г.

Согласно данным, представленным в Таблице 2, наблюдается снижение численности экономически активного населения и к 2013 г. данный показатель снизился на 2,5% по сравнению с 2011 г.

Таблица 2 – Численность экономически активного населения Республики Беларусь за 2011–2013 гг., тыс. чел.

	2011	2012	2013
Экономически активное население – всего	4 686,0	4 605,6	4 569,0
мужчины	2 294,0	2 239,3	2 237,2
женщины	2 392,0	2 366,3	2 331,8

Источник: [2]

Из проведённого анализа видно, что в Республике Беларусь на протяжении последних трёх лет наблюдается снижение численности трудовых ресурсов, а также экономически активного населения. Поэтому возникает необходимость решения данной проблемы.

Согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. эффективность занятости, отвечающая потребностям экономики, должна достигаться за счёт повышения эффективности использования, конкурентоспособности и профессиональной мобильности рабочей силы. Главные усилия должны быть направлены на рационализацию структуры занятости на основе приоритетного создания рабочих мест в экспортоориентированных производствах и сфере услуг, повышение

качества системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров с учетом перспективных потребностей экономики. Предстоит создать действенные механизмы содействия самозанятости населения с целью уменьшения дисбаланса спроса и предложения рабочих мест на рынке труда и упреждения высокого уровня безработицы [4].

Использованные источники:

1. Лемешевский, И.М. Национальная экономика Беларуси: основные стратегии развития / И.М. Лемешевский. – Минск: «ФУАинформ», 2012. – 560 с.
2. Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник 2014 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; ред. В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Белстат, 2014. – 321 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – 2004. – Минск.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет, 2014. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 03.12.2014.

*Лапутина Г.И.
студент 3 курса*

*Пешко Е.А.
студент 3 курса*

*Германович Н.Е.
ассистент*

кафедра финансов

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

**ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ ПАРТНЁРСТВА**

В настоящее время одним из важных направлений в системе внешнеполитических ориентиров Республики Беларусь является её взаимодействие с Европейским союзом (ЕС).

Отношения ЕС-Беларусь начали формироваться сразу после признания Европейским Союзом независимости Беларуси в 1991 году.

Расширение Европейского союза на Восток привело к тому, что он имеет с Беларусью общую границу протяженностью в несколько сот километров. Этот факт наполняет новым содержанием и новой энергией как европейскую политику Беларуси, так и политику ЕС по отношению к Беларуси. Вступление в ЕС ближайших соседей Беларуси (Польши, Литвы, Латвии) дает основания выразить надежду на начало нового этапа взаимодействия Беларуси с объединенной Европой. Проблемы общей границы, вопросы экологии, торговли, транзита между ЕС и Россией просто невозможно обсуждать без участия белорусской стороны.

Ко всему этому Беларусь заинтересована в либерализации взаимной торговли с Евросоюзом.

На сегодняшний день основой взаимоотношений между ЕС и странами-соседями являются Соглашения о партнерстве и сотрудничестве. Такое соглашение было подписано с Беларусью еще в 1995 году, но оно до сих пор не ратифицировано. Поэтому принципиальное значение в будущем будет иметь внедрение программ юридической основы для этих документов [1].

ЕС сотрудничает с Беларусью в следующих областях: энергетика, охрана окружающей среды, безопасность продуктов питания, развитие на региональном и местном уровнях, высшее образование, а также развитие гражданского общества, СМИ и социальной сферы. Часть помощи предназначена регионам, пострадавшим от Чернобыльской аварии, а также направлена на обеспечение ядерной безопасности. Также Беларусь принимает участие в работе трех программ сотрудничества приграничных регионов: "Польша-Беларусь-Украина", "Латвия-Литва-Беларусь" и "Регион Балтийского моря". Многосторонний формат Восточного партнерства также даёт возможность участвовать в программах регионального уровня [2].

Можно отметить, что Беларусь и Европейский союз имеют значительный потенциал расширения экономического сотрудничества за счет увеличения объемов взаимной внешней торговли и операций, связанных с движением доходов, трансфертов и инвестиций.

За последние года наблюдается устойчивая тенденция в структуре товарооборота Беларуси со странами ЕС. Основой белорусского экспорта в эти страны являлись сырьевые товары, которые в общем объеме экспорта республики занимали более 90%. При этом 70% из них приходились на энергетические товары (нефтепродукты, нефть, сжиженный газ). В ЕС экспортировались и другие сырьевые товары: черные металлы, древесина и изделия из нее, калийные удобрения.

Товарная структура импорта из ЕС более диверсифицирована. Наибольшую долю в ней занимают оборудование и промышленные товары (половина всего объема импорта). На долю инвестиционных товаров приходится 29%, потребительских – 20%.

Среди стран ЕС основными торговыми партнерами Беларуси являлись Германия, Нидерланды, Польша, Италия, Литва. (Латвия заняла 11 место в рейтинге стран) [3].

Нельзя не отметить, что в 2014 году начались переговоры между Республикой Беларусь и Европейским союзом по заключению соглашений об упрощении визовых процедур и о реадмиссии, а также консультации по вопросам модернизации для определения взаимоприемлемой формы будущего сотрудничества между Правительством Беларуси и ЕС в этой сфере.

В рамках реализации Европейского инструмента соседства и партнерства (ЕИСП) на 2007-2013 гг. наблюдался постепенный рост выделяемых для Беларуси объемов техпомощи ЕС по линии Ежегодных программ действий с 5 млн. евро в 2007 году до 17 млн. евро в 2012 году. В настоящее время ведется разработка новых программ трансграничного сотрудничества в рамках Европейского инструмента соседства на 2014-2020 годы, который пришел на смену ЕИСП [4].

Таким образом, партнерские отношения Беларуси и Европейского союза в настоящее время имеют сложный и противоречивый характер, и являются составной частью непростых отношений Республики Беларусь и Запада. Значимость отношений Беларуси и ЕС обусловлена наличием большой сферы общих интересов, вызовов и проблем, сформировавшихся вследствие непосредственного соседства.

Использованные источники:

1. Программы помощи Европейского Союза и сотрудничество Беларуси с ЕС. – М.: ООО «FGL Energy», 2009. – 32 с.
2. Delegation of the European Union to the Republic of Belarus [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eeas.europa.eu>.
3. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ved.gov.ru>.
4. Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by>.

*Латушкина Н.М., к.э.н.
доцент*

*Акуленко К.Л.
студент 2 курса*

*Финансово-экономический институт
Россия, г. Тюмень*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается методика оценки финансового положения предприятия промышленной отрасли. Предложены рекомендации по усовершенствованию анализа финансового положения с учетом отраслевой принадлежности организации, определены границы значений показателей для промышленных предприятий, проведена оценка значимости основных групп показателей.

Ключевые слова. Финансовый анализ, финансовые показатели, анализ финансового состояния, устойчивость, платежеспособность, деловая активность.

В условиях рыночной экономики промышленное предприятие не может обойтись без эффективного управления, помогающего нормально функционировать и развиваться. Эффективное управление достигается

использованием взаимосвязанных методик, воздействующих на различные части системы. В процессе хозяйственной деятельности предприятию необходимо уделять пристальное внимание своему финансовому положению, поскольку отсутствие контроля за финансовыми ресурсами приводит к банкротству предприятия и потере своей независимости [3].

Эффективность использования ресурсов, своевременное погашение обязательств, высокая доля собственных средств, хорошие перспективы получения прибыли являются факторами, характеризующими хорошее финансовое состояние. В противном случае предприятие имеет неудовлетворительное финансовое положение, пределом которого является состояние банкротства, если своевременно не принять меры по восстановлению устойчивости предприятия. Результаты оценки финансового состояния определяются обоснованным выбором системы показателей, факторов, порядка расчетов их влияния, то есть методикой.

Методика представляет собой совокупность методов и приемов исследования экономики, практического выполнения анализа хозяйственной деятельности. Если методологию экономического анализа представить как стратегию исследования хозяйственных процессов и явлений, то методика - это тактика их изучения и оценки.

Система показателей оценки финансового состояния должна рассматривать не только важнейшие, типичные для большинства предприятий, но и специфические показатели, учитывающие отраслевые особенности. Кроме того, система показателей базируется на официальной бухгалтерской отчетности предприятия, что помогает изучать изменения показателей в динамике.

Как правило, распределение показателей, оценивающих финансовое состояние предприятия, происходит по четырем основным группам: показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности (оборачиваемости активов).

При анализе финансового состояния одним из условий точной и объективной оценки выступает сопоставление расчетных значений показателей со стандартными. Каждый показатель имеет теоретические значения, однако они носят общий характер. В связи с этим, необходимо дифференцировать значения коэффициентов в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия.

Базовые показатели, характеризующие финансово-экономическое положение организации, алгоритм расчета и нормативные значения с учетом отраслевой принадлежности предприятия представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия

Наименование показателя	Формула расчета	Нормативное значение по отрасли
Показатели ликвидности		
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т.л.} = \frac{ОА - ДДЗ}{КО - ДБП}$	0,4-2,1
Коэффициент срочной ликвидности	$K_{с.л.} = \frac{КДЗ + КФВ + ДС}{КО - ДБП}$	0,4-1,2
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{а.л.} = \frac{ДС + КФВ}{КО - ДБП}$	0-0,3
Показатели финансовой устойчивости		
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{сзсс} = \frac{ЗК}{СК + ДБП}$	0,1-1
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	$K_{манев.СОС} = \frac{(СК + ДБП) - ВнА}{СК + ДБП}$	0-0,2
Коэффициент автономии	$K_a = \frac{СК + ДБП}{ВБ}$	0,2-0,6
Показатели рентабельности		
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК}$	0-0,1
Рентабельность совокупных активов по чистой прибыли	$R_A = \frac{ЧП}{А}$	0-0,1
Показатели деловой активности (оборачиваемости)		
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$K_{ООА} = \frac{В}{ОА}$	0-1,3
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{ОСК} = \frac{В}{СК}$	1,1-1,2

При расчете показателей финансового состояния предприятия используются следующие условные обозначения:

ОА – оборотные активы;

ДДЗ – долгосрочная дебиторская задолженность;

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства;

КО – краткосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов;

ЗК, СК – заемный и собственный капитал;

ВнА – внеоборотные активы;

ВБ – валюта баланса;

ЧП – чистая прибыль;

В – выручка;

$\overline{OA}, \overline{CK}, \overline{A}$ - среднегодовые величины оборотных активов, собственного капитала и активов предприятия.

При расчете показателей финансовой устойчивости в величину собственного капитала включены доходы будущих периодов, и, соответственно, исключены из обязательств. Включение доходов будущих периодов в обязательства не является совсем правильным, поскольку основным признаком обязательства выступает неизбежность оттока ресурсов для его урегулирования. В случае с доходами будущих периодов, никаких оттоков ресурсов не происходит, так как они просто относятся на финансовый результат следующего периода. Также, доходы будущих периодов не могут однозначно включаться в состав собственных средств, поскольку это правомерно делать в следующих периодах.

Интерпретация доходов будущих периодов зависит от цели, с которой проводится оценка собственных источников. С правовой точки зрения доходы будущих периодов относятся к «будущему» собственному капиталу, однако, с экономической точки зрения они полноценно выполняют все функции собственных источников. Так, для расчета показателей финансовой устойчивости доходы будущих периодов могут классифицироваться как часть собственных источников. При определении рентабельности собственного капитала доходы будущих периодов не должны относиться к величине собственных средств, так как не представляют собой ни средства, внесенные акционерами, ни накопленную прибыль, и результатом будет занижение показателя рентабельности [4].

Актуальным является и вопрос об отнесении оценочных обязательств к собственному капиталу организации. Определить экономический смысл оценочных обязательств довольно-таки непросто. С одной стороны, предприятие уже включило суммы оценочных обязательств в свои расходы, т.е. они уже отнесены на потребителя через себестоимость выпущенной продукции. С другой стороны, необходимо уточнить, что это именно обязательства, которые с высокой вероятностью возникнут и должны быть погашены какими-либо активами. В связи с этим, мы считаем, что отнесение оценочных обязательств в состав заемных источников более предпочтительно. Следовательно, при расчете основных показателей финансового состояния предприятия они будут включены именно в состав заемных средств [5].

Расчет совокупности показателей финансового положения предприятия не дает объективную оценку, в связи с чем возникает необходимость в проведении рейтинговой оценки.

Рейтинговая оценка, предложенная Г.Ф. Графовой, направлена на использование выделенных четырех групп показателей финансового состояния предприятия и представлена балльной системой оценки [1]. Однако, чтобы использовать данную методику для оценки финансового положения конкретно предприятий промышленности, необходимо выявить

границы, в которых будут лежать значения показателей именно для выбранной отрасли.

Нормативные значения показателей финансового – экономического положения организации имеют определенный диапазон. Мы предлагаем верхние границы рассчитать как средние значения по отрасли промышленности, а нижние границы показателей ликвидности и финансовой устойчивости приравнять к минимальным значениям по отрасли. Значения, находящиеся за рамками границ, оцениваются как «отлично» или «неудовлетворительно» в зависимости от специфики показателей. Исключением будет коэффициент текущей ликвидности, поскольку выход за пределы верхней границы является нежелательным, т.к. увеличение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в два раза говорит о нерациональном использовании организацией финансовых средств.

Значения показателей, находящиеся внутри нормативных границ, оцениваются как «хорошо» или «удовлетворительно» в зависимости от того, насколько близко расположены значения к оценкам «отлично» и «неудовлетворительно».

Следует учесть, что верхняя граница показателей рентабельности рассчитывалась как среднее значение по отрасли, а нижняя граница может быть равна нулю, поскольку любой положительный уровень рентабельности выступает желательным результатом, в то время как снижение рентабельности (значения меньше нуля) говорят об отрицательном значении рентабельности вследствие убыточности хозяйственной деятельности.

При определении границ значений для коэффициента оборачиваемости собственного капитала верхнее значение границы находилось аналогично вышеуказанным показателям, а нижнее значение границы рассчитывалось отношением, в числителе которого принимается себестоимость реализованной продукции с учетом коммерческих и управленческих расходов, а в знаменателе - среднегодовая величина собственных источников финансирования.

С учетом вышеизложенного, доработанную балльную систему оценки финансового состояния промышленного предприятия можно представить следующим образом (табл.2).

Таблица 2.

Доработанная балльная оценка финансового состояния
промышленного предприятия

	«Отлично»	«Хорошо»	«Удовлетворительно»	«Неудовлетворительно»
1	2	3	4	5
Коэффициент текущей ликвидности	1,9-2,1	1,15-1,9	0,4-1,15	<0,4
Коэффициент	>1,2	0,8-1,2	0,4-0,8	<0,4

срочной ликвидности				
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,3	0,15-0,3	0-0,15	<0
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	<0,1	0,1-0,6	0,6-1	>1
Коэффициент маневренности собственного капитала	>0,2	0,1-0,2	0-0,1	<0
Коэффициент автономии	>0,6	0,4-0,6	0,2-0,4	<0,2
Рентабельность собственного капитала	>0,1	0,05-0,1	0-0,05	<0
Рентабельность активов	>0,1	0,05-0,1	0-0,05	<0
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	>1,3	0,7-1,3	0-0,7	<0
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	>1,2	1,15-1,2	1,1-1,15	<1,1

Следующим этапом оценки финансового состояния является нахождение среднего значения по группе показателей в баллах и определение значимости отдельных групп показателей при формировании рейтинговой оценки.

При установлении уровня значимости отдельных групп показателей Г.Ф. Графова предлагает использовать ориентировочные значения. Мы, в свою очередь, определили значимость групп коэффициентов экспертным путем на основании опроса специалистов в области экономики и анализа. Обработав результат, определили среднее значение значимости основных групп показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, в процентном соотношении.

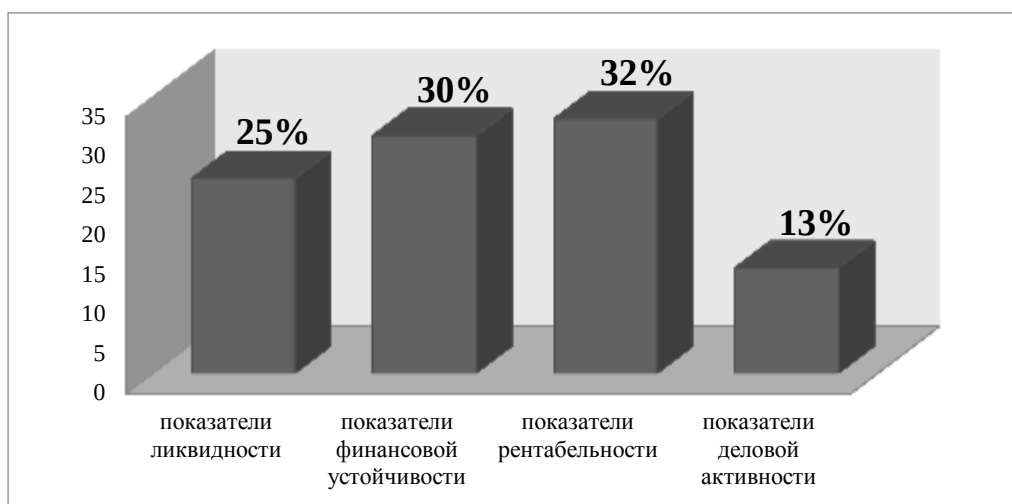


Рис.1 Значимость показателей финансового состояния предприятия

Оценив значимость каждой группы коэффициентов, далее рассчитываем оценку по каждой группе с учетом значимости. Конечный результат, т.е. рейтинговая оценка финансового состояния предприятия, складывается из суммы полученных оценок по каждой группе показателей с учетом значимости коэффициентов.

Полученное значение рейтинговой оценки также оценивается по пятибалльной шкале и определяется, к какому классу относится предприятие. Так, значения, лежащие в пределах от 4,5 до 5 баллов, свидетельствуют об абсолютном финансовом положении, т.е. предприятие имеет высокую финансовую устойчивость и полностью платежеспособно, что характерно для первого класса.

Значения, находящиеся в пределах от 4 до 4,5 баллов, характеризуют финансовое состояние как нормальное, т.е. показатели близки к приемлемым, однако по некоторым из них имеются отставания, что относит их ко второму классу.

Третий класс характеризуется балльной оценкой, находящейся в пределах от 3,5 до 4 баллов - финансовое состояние оценивается как среднее, т.е. наблюдается слабость отдельных показателей, либо низкая финансовая устойчивость, но существует текущая платежеспособность, либо платежеспособность ниже минимальной границы, а финансовая устойчивость нормальная.

Четвертый класс характеризуется неустойчивым финансовым положением предприятия, т.е. прибыль у них либо отсутствует вовсе, либо незначительна и покрывает только основные платежи в бюджет. Значения, характерные для данного класса находятся в диапазоне от 3 до 3,5 баллов.

Пятый класс оценивается как кризисное финансовое положение, т.е. сюда относятся убыточные предприятия. Значения, характеризующие данный класс лежат ниже трех баллов.

Таблица 3.

Распределение балльной рейтинговой оценки по классам

Балльная оценка	Классность
4,5-5	1 класс
4-4,5	2 класс
3,5-4	3 класс
3-3,5	4 класс
<3	5 класс

Таким образом, для оценки финансового состояния промышленных предприятий предлагается использовать доработанную балльно-рейтинговую методику, описанную ранее. В качестве достоинств данной методики оценки можно выделить следующие:

- Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия дается с учетом значимости каждой группы показателей, выявленной на основании мнений экспертов;

- Нормативные значения каждого коэффициента представлены с учетом отраслевой принадлежности – верхние границы показателей получены расчетом средних величин по отрасли, нижними границами приняты минимальные значения по отрасли;

- Диапазоны значений для всех групп показателей финансового состояния предприятия разбиты на интервалы согласно балльной системе оценок: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Практическая значимость выше изложенных предложений заключается в том, что апробированная методика позволяет без лишних трудозатрат использовать имеющуюся в компьютерных программах и продуктах информацию для оценки финансового состояния периодически и по результатам за год.

Использованные источники:

1. Графова Г.Ф. Критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия / Г.Ф. Графова // Аудитор. – 2008. - № 12.
2. Каракчиева Л.О. К вопросу о методике анализа финансового состояния предприятия / Л.О. Каракчиева // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. – 2012. - № 4. – с. 89-95.
3. Крутин Ю.В. Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия / Ю.В. Крутин // Вестник Удмуртского университета. – 2012. - № 2. – с. 82-84.
4. Марин В.В. Принцип сохранения капитала в отечественном бухгалтерском учете / В.В. Марин // Бухгалтерский учет. – 2007. - № 18.
5. Слободняк И.А. Учетно-аналитическая информация об оценочных обязательствах / И.А. Слободняк, Э.В. Грозина, Т.Л. Быкова // Экономика и управление. – 2014. - № 2 (26). – с. 46-54.

*Лапшин Ю.А., к.т.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

Жирнов А.В., к.э.н.

доцент

Иванченкова Е.В.

студент 4 курса

ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ИНЖЕНЕРНЫМИ КАДРАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Инновационное развитие должно опираться на нормальную обеспеченность организаций квалифицированными кадрами. Однако вопрос преодоления дефицита инженерных кадров в Брянской области встает особенно остро. Дефицит инженерных кадров начал формироваться в 90-е годы, когда диплом о высшем инженерном образовании потерял свою ценность. Появились новые и более интересные и нужные профессии, и подавляющее большинство вчерашних инженеров, технологов и конструкторов стали менеджерами по продажам, специалистами по логистике, по маркетингу. Необходимо отметить, что кадровый потенциал агропромышленного комплекса региона снижается по причине малопривлекательности сельскохозяйственного производства для выпускников ВУЗов. В результате отмечаются низкие темпы обновления инженерных работников сельскохозяйственных организаций области.

Высшее техническое образование перестало быть почетным и престижным, и на долгие годы снизился приток абитуриентов в соответствующие университеты.

На настоящий момент на предприятиях области имеются следующие кадровые проблемы:

- средний возраст персонала по всем категориям составляет 50...60 лет;
- снижение престижа инженерных специальностей;
- отток рудовых ресурсов на предприятия Москвы и Московской области.

Вопросами подготовки инженерных кадров в Брянской области сегодня занимаются следующие государственные вузы: Брянский государственный технический университет, Брянская государственная инженерно-технологическая академия, Брянская государственная сельскохозяйственная академия. В настоящее время подготовка инженерно-технических кадров и их трудоустройство не в полной мере соответствуют современным требованиям по следующим причинам:

- некоторые учреждения высшего профессионального образования осуществляют обучение на физически и морально устаревшем оборудовании;

- подготовка кадров осуществляется по образовательным программам, зачастую разработанным без участия работодателей, без должного учета потребностей рынка труда;

- снизился объем финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в вузах, что не способствует участию преподавателей и студентов в научных исследованиях;

- уровень заработной платы профессорско-преподавательского состава инженерно-технических вузов не способствует пополнению профессорско-преподавательского состава молодыми специалистами;

- не обеспечено эффективное проведение практик студентов на базовых предприятиях, не решены вопросы закрепления выпускников на промышленных предприятиях, их социальная поддержка.

За последние 20 лет престиж инженерных специальностей существенно снизился. В настоящее время только около 4% медалистов идут учиться на инженерные специальности. Поэтому в первую очередь необходимо решить задачу повышения престижа инженерного труда и привлекательности обучения по инженерным специальностям. Необходимым условием достижения успеха от использования современной техники и технологий является способность принятия грамотных управленческих решений со стороны руководства. Поэтому профессионально-квалификационная структура и качество кадрового потенциала руководителей и специалистов играет важную роль.

В 2013 году Брянская государственная инженерно-технологическая академия стала победителем конкурса на получение поддержки вузов, играющих ключевую роль в социально-экономическом развитии регионов («Кадры для регионов»). Программа предназначена для повышения качества подготовки инженерных специальностей, востребованных предприятиями региона.

Преимущества для предприятий:

- привлечение на предприятия молодых специалистов, обладающих необходимым для производства объемом знаний, умений, навыков;

- повышение квалификации сотрудников предприятий по востребованным работодателями программам обучения.

Ожидаемым социально-экономическим эффектом от реализации проекта для исследуемого региона является:

- удовлетворение потребности рынка труда в высококвалифицированных инженерных и управленческих кадрах в строительстве, стройиндустрии, дорожном хозяйстве и лесопромышленном комплексе;

- повышение эффективности трудовой деятельности сотрудников предприятий, прошедших повышение квалификации по заявленным программам;

- привлечение в производственную сферу молодых специалистов, прошедших обучение по востребованным работодателями программам обучения.

Важно отметить, что для преодоления дефицита инженерных кадров необходимы серьезные вливания за его материально-техническую базу. Кроме того, безусловно, нужна социальная реклама, презентации для школьников и абитуриентов. Следует искать новые пути и возможности для проведения учебных и производственных практик в производственных центрах для студентов. Главным образом это является задачей для государства и региональных властей – организовать контракты с предприятиями, заводами, по которым студенты смогут проходить практические занятия в реальных условиях производства. В ходе выполнения этих мероприятий у молодого инженера появятся реальные возможности для квалифицированной работы и самореализации, возможность использовать современные технологии и технику.

Использованные источники:

1. Стратегия социально-экономического развития Брянской области до 2025 года.
2. 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.
3. Лапшина Г. В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) /Г. В. Лапшина, Ю. А. Лапшин, А. В. Жирнов //Международный научный журнал – 2014. - №2. – С. 53-56.
4. Лапшин Ю.А. Охрана труда как элемент социальной ответственности агробизнеса / Ю. А. Лапшин, А. В. Жирнов, Г. В. Лапшина // Международная научно – практическая конференция «Инновационное развитие современной науки»: Сборник статей. В 9 частях. – Уфа Республика Башкортостан, 2014 – С. 324-326.
5. Лапшина, Г.В. Проблемы кадрового обеспечения организаций АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» 30 сентября 2013 г.: сборник научных трудов. В 34 частях. Часть 12. – Тамбов, 2013. - С. 63-66.
6. Лапшина, Г.В. Анализ кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2013. - №3. – С. 71-74.
7. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы

сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина //Главный агроном, -2012. - №10. – С. 66-68.

*Латыпова Р.Р.
магистрант 2 г.о.
БашГУ
Россия, г. Уфа*

ОЦЕНКА ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН (НА ОСНОВЕ АВТОРСКОГО ПИЛОТАЖНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)

В современном обществе информация оказывает все большее влияние на социальные, экономические, культурные процессы. Особенно это сказывается на молодежи, как наиболее восприимчивой и наименее эмоционально устойчивой группе населения, которая, вместе с тем, оказывает заметное влияние на качественное изменение социальной структуры общества.

Сложное и динамично развивающееся общество сегодня предлагает огромное количество различной по содержанию и форме информации для молодежи. Вместе с тем, молодые люди испытывают затруднения в поиске сведений о путях решения жизненно важных для себя вопросов в области трудоустройства, образования, отдыха, оздоровления и прочих.

Авторское пилотажное социологическое исследование, посвященное исследованию проблем трудоустройства молодежи в Республике Башкортостан в оценках экспертов, проведено в мае 2013 года. Метод – экспертный опрос. Объем выборки – 35 человек. Выборка квотная, котируемый признак – место работы респондента, а именно органы власти, в чью компетенцию входит деятельность по содействию трудовой занятости молодежи в г. Уфа и Республике Башкортостан. Опрошено 10 сотрудников Комитета по молодежной политике Администрации ГО г. Уфа, 15 сотрудников Министерства молодежной политики и спорта РБ, 10 сотрудников Республиканского центра содействия трудовой занятости молодежи. Метод отбора единиц наблюдения – по штатным расписаниям Комитета по молодежной политике Администрации ГО г. Уфа, Министерства молодежной политики и спорта РБ, Республиканского центра содействия трудовой занятости молодежи.

Среди респондентов - 58% - женщины, 42% - мужчины.

Полученные в ходе экспертного опроса данные позволяют сделать следующие выводы:

1. Старшее поколение экспертов, чей трудовой стаж исчисляется десятком и более лет, более критично относится к работе учреждений, в чью компетенцию входят вопросы трудовой занятости молодежи. Большинство (80%) тех респондентов, которые проработали на момент исследования в органах молодежной политики менее 5 лет, считают работу органов власти

в сфере трудоустройства молодежи «удовлетворительной» либо «скорее удовлетворительной». Напротив, те, кто проработал в органах власти в сфере молодежной политики 20 лет и больше в основном оценивают работу учреждений «скорее неудовлетворительно» (42%) или неудовлетворительно» (32%).

Кроме того, старшее поколение сотрудников органов власти в сфере трудоустройства молодежи более консервативно во взглядах на процесс обеспечения трудовой занятости молодежи на вопрос «Как Вы относитесь к тому, чтобы вернуть систему распределения для выпускников вузов?» в ходе экспертного опроса в целом получено одобрение – ответ «да, это правильно» выбрали 78% опрошенных. 22% считают такую меру недопустимой. Замечено, что среди выбравших этот вариант ответа – 80% относительно молодые сотрудники в возрасте от 25 до 35 лет. Это может быть связано с тем, что более старшее поколение сотрудников, бывшее свидетелем работы системы распределения выпускников вузов в СССР, на своем опыте убедились в эффективности такой модели трудоустройства выпускников. Молодые же сотрудники привыкли самостоятельно строить карьеру, рассчитывая на собственные силы и навыки, и поэтому считают такую стратегию поведения на рынке труда наиболее жизнеспособной.

2. Что касается степени информированности молодежи о деятельности органов власти в сфере молодежной политики, то 44% опрошенных экспертов считают, что степень информированности молодежи повысилась за последний год, однако им хотелось бы ее увеличить.

По мнению экспертов среди стратегий трудоустройства молодых специалистов на рынке труда преобладают следующие:

1) пользуются услугами органов власти в процессе трудоустройства (посещают «ярмарки вакансий», участвуют в конкурсах на замещение вакантных должностей и т.д.) - 42%;

2) используют предложения о работе в интернет-ресурсах и СМИ - 34%;

3) Ищут работу через Центры занятости населения - 28 %.

На самом деле студенты - старшекурсники рассчитывают трудоустроиться, используя личные связи - 52%, начинают подрабатывать еще обучаясь в вузе - 22% и только 8% опрошенных рассчитывают «пользоваться услугами органов власти в процессе трудоустройства». Этот вывод сделан на основе данных Мониторингового исследования социального поведения и мотиваций студентов, проведенного с 1995 по 2002 год Северо-Кавказским НИИ экономических и социальных проблем Ростовского государственного университета. [1, 35]

В ходе экспертного опроса были установлены основные причины, исходя, из которых, по мнению респондентов, молодых специалистов не хотят брать на работу. Тремя самыми распространенными ответами стали:

1) отсутствие у молодых специалистов практического опыта - 68% экспертов;

2) у молодых специалистов завышенные требования - 52% экспертов;

3) низкий уровень их профессиональной подготовки - 38% экспертов.

3. Что касается наиболее важных проблем в работе органов государственной власти в сфере реализации молодежной политики, то самыми популярными из них эксперты считают следующие:

1) недостаточность финансовых ресурсов, выделяемых для решения проблем в сфере молодежной политики - 82%;

2) усложненный механизм межбюджетных отношений - 66%;

3) недостаточная квалификация кадров в сфере молодежной политики - 54%;

4) нечеткое разграничение полномочий между уровнями власти - 54%.

Что касается мер, которые, по мнению респондентов, должны предпринять органы государственной власти Республики Башкортостан для совершенствования государственной политики в сфере трудовой занятости молодежи, то самыми популярными способами решения указанной проблемы стали следующие:

1) повысить оплату труда молодых специалистов – среди трех максимально-возможных этот вариант ответа выбрали 62 % экспертов;

2) создать условия, позволяющие молодому специалисту своим трудом обеспечить достойную жизнь себе, и своей семье, защита его прав – 58%; повысить профессиональный уровень работников органов власти в сфере реализации государственной молодежной политики – 46%.

Использованные источники:

1. Колесников Ю.С., Бойко Л. И. Трансформация функций высшего образования и социальные позиции студенчества// Социологические исследования. № 11. 2002

*Латыпова Р.Р.
магистрант 2 г.о.
БашГУ
Россия, г. Уфа*

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Молодые люди – будущее страны, и от стартовых условий их деятельности зависит её последующее развитие. Молодежь является одной из особо уязвимых групп на рынке труда, особенно в нашей стране. В условиях России, когда за последнее десятилетие происходит резкое снижение качества жизни, здоровья юношей и девушек, обеспечения

занятости, усиление наркозависимости, рост преступности в молодежной среде, требуется кардинальная активизация государственной политики по отношению к поколению, самостоятельно вступающему в жизнь. Поэтому очень важна государственная поддержка и стимулирование потенциала молодежи.

В целях более эффективной и комплексной работы по содействию занятости молодежи на базе центра занятости г. Уфы в настоящее время организуется работа Молодежной биржи труда. Сейчас совместно с заинтересованными ведомствами осуществляется формирование банка данных о выпускниках, имеющих риск быть нетрудоустроенными, определяется механизм совместной работы.

Еще в 2000 году в Башкортостане было создано Государственное учреждение «Республиканский центр содействия трудовой занятости молодежи». Сегодня центр имеет 6 филиалов, расположенных в городских округах городов Ишимбай, Мелеуз, Нефтекамск, Сибай, Стерлитамак, а также селе Шаран.

Центром и филиалами ведется работа по обеспечению занятости, осуществляется подбор для молодежи как постоянной, так и сезонной и временной работы. С этой целью осуществляется систематическое взаимодействие центра и его филиалов с организациями и предприятиями Республики Башкортостан.

Кроме того, специалистами центра проводятся научно-практические семинары, лекции и консультации среди выпускников школ и профессиональных учебных заведений по общим вопросам, касающимся трудоустройства.

Зарекомендовавшей и эффективной формой экстренного подбора вакансий для молодежи, временного и постоянного трудоустройства стало проведение специализированных ярмарок вакансий, республиканских акций «Работу молодым!», «Кадровый перекресток».

Проведение данных акций позволяет уменьшить число безработной молодежи в республике, создать условия для реализации трудовых инициатив молодежи, информировать молодежь о деятельности государственных органов и учреждений по обеспечению занятости, а также эффективно способствовать снижению уровня преступности в молодежной среде.

С целью выявления и поддержки оптимальных и эффективных проектов по обеспечению трудовой занятости молодежи уже несколько лет подряд проводится Конкурс проектов и программ, направленных на трудовую занятость молодежи Республики Башкортостан. Ежегодно возрастает количество поданных проектов в сфере организации трудовой занятости молодежи.

Еще одним механизмом эффективного решения проблемы трудоустройства молодого поколения является организация деятельности

студенческих трудовых отрядов. Эта форма занятости молодежи была чрезвычайно популярна в Советскую эпоху, поскольку как обеспечивала молодежь работой, так и давала реальную возможность хорошего заработка. Сейчас движение студенческих трудовых отрядов (СТО) возобновляется. В 2003 году была создана Республиканская молодежная общественная организация «Штаб студенческих трудовых отрядов Башкортостана». Штаб осуществляет организацию деятельности СТО по разным направлениям. В Башкортостане действуют строительные, педагогические, экологические, сельскохозяйственные, медицинские, а также отряды проводников, спасателей и другие. Ежегодно проводятся обучающие семинары для командиров стройотрядов, а также ежегодный Республиканский конкурс на лучший студенческий трудовой отряд, конкурсы на лучший флаг и гимн студенческих трудовых отрядов Башкортостана [1].

С 2000 года в Башкортостане действует Республиканский центр содействия молодежному предпринимательству. Центром активно проводятся мероприятия по организационной, консультативной и информационной поддержке молодых предпринимателей и молодежных предприятий.

Кроме того, в целях поддержки предпринимательской инициативы молодых бизнесменов и студенческой молодежи проводятся следующие конкурсы: Республиканский конкурс молодежных бизнес-идей (проектов), Региональный этап международного конкурса «Студенты в свободном предпринимательстве», Региональный этап Всероссийского конкурса «Молодой директор года».

С 2007 года в Республике Башкортостан проходит Международный фестиваль «Бизнес-лето» с целью создания экспериментальной бизнес-площадки для молодежи и разработки проектов по развитию кадрового и экономического потенциала нашего региона. За сравнительно небольшой срок своего существования фестиваль успел полюбить экономически активной и предприимчивой молодежи Башкортостана и стать для нее традиционной образовательной площадкой.

В 2008 году появилась и уже успела себя зарекомендовать еще одна форма поддержки и стимулирования предпринимательской инициативы в молодежной среде. Это создание и организация деятельности Школ молодежного предпринимательства. С целью обучения молодежи основам ведения собственного бизнеса в 2008 году были открыты две Школы молодежного предпринимательства на базе УГАЭС и УТЭК, а в 2009 - в городах Ишимбай, Нефтекамск, Октябрьский и Кумертау. Эти образовательные учреждения продолжают эффективно работать и сегодня.

Для формирования и эффективного использования кадрового резерва для нужд приоритетных сфер экономики города был проведен конкурс по отбору специалистов в молодежный кадровый резерв Уфы. 37 лучших специалистов по своему направлению были включены в состав молодежного

кадрового резерва столицы, 10 из которых получили рекомендательные письма главы Администрации городского округа город Уфа на предприятия города и были зачислены в кадровый резерв Центра организации и проведения конкурсных процедур. В числе предприятий, участвовавших в предоставлении рабочих мест, - «Башнефть», «Башкирская электросетевая компания», «Газпром трансгаз Уфа», «РН-УфаНИПИнефть».

В преддверии летних каникул особую актуальность приобретает занятость подростков. Так, в рамках реализации программ по организации временной занятости подростков на летний и осенний периоды 2012 года трудовой деятельностью охвачено 1 177 человек. [2].

Все меры, перечисленные, направлены на увеличение гибкости рынка труда, в первую очередь, снижение издержек на поиск вакансии потенциальным работником. Полезность такого рода мер несомненна. Однако на первых местах в списке трудностей содействия занятости, которые испытывают безработные — нехватка рабочих мест, несоответствие их количества численности трудоспособного населения.

В целях преодоления существующих противоречий необходимо проведение единой политики на рынке образовательных услуг и рынке труда, укрепление и совершенствование деловых связей образовательных учреждений с работодателями. Несмотря на продолжение организации службой занятости стажировки выпускников, эффективность этой работы будет выше, если основной опыт работы и первоначальные трудовые навыки молодежь сможет получать еще в период обучения. Профессиональная ориентация должна вестись как традиционными, так и современными инновационными методами в тесном взаимодействии всех социальных партнеров на рынке труда. Профессиональная ориентация в сочетании с трудовым воспитанием должны сопровождать образовательный процесс, начиная с дошкольного образования.

Приобретению молодежью устойчивого профессионально-трудового статуса в общественной и социальной сфере во многом должна способствовать и консолидация действий всех заинтересованных партнеров на рынке труда: министерств, ведомств, общественных организаций, образовательных учреждений, работодателей.

Использованные источники:

1. Данные предоставлены специалистами Комитета по делам молодежи Администрации ГО г. Уфа и специалистами Информационно-аналитического Управления - пресс-службы Администрации ГО г. Уфа. Данные 2012-2013 гг.
2. Материалы официального сайта Министерства молодежной политики и спорта РБ. Метод доступа: http://www.mmpsrb.ru/youth_policies_rb/napravleniya.php

*Латыпова З.И., к.ф.н.
доцент
Хасанова Л.А.
студент 5 курса
институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет
Россия, г.Уфа*

ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Abstract. The article considers the main problems of organization and remuneration of employees in the sphere of small business. Also indicated are the main factors that affect the salary of small businesses. Summed up, which will help large organizations to reduce to zero the problems in the team caused by the question of wages.

Key words article: small business, wages, workers, especially the organization.

Рыночные переустройства, происходящие в России, оказывают большое влияние на оплату труда, изменяя саму ее природу. Это требует острого пересмотра старых и выработки новых принципов, форм и систем оплаты труда, удовлетворяющих предъявляемым к ним новым запросам.

Оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением принятия и реализации работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Рассмотрим главные факторы, от которых зависит оплата труда в сфере малого бизнеса:⁶

- уровень рентабельности организации;
- условия кадровой политики фирмы;
- наличие безработицы в регионе;
- конкурентоспособность организации.

По статистике в организациях малого бизнеса нет конкретной систематичной оплаты труда. Составляется договор, на основе которого выплачивается окладная часть, а премия выписывается сотруднику лишь по итогу хорошей работы или по решению руководителя.

Система оплаты труда непосредственно на предприятии малого бизнеса состоит из следующих главных элементов:

- А) формирование фонда оплаты труда;
- Б) нормирование труда;
- В) определение формы и системы заработной платы.

Классификация систем оплаты труда ⁷

⁶ Алавердов А.Р. Управление персоналом. Учебное пособие. – М.: Маркет ДС, 2009, С. 228

⁷ Савичев О.П., Зискель Н.А., Трифонов С.В., Цапук А.И. Экономика и организация малого

Виды ОТ	Сдельная СО	Повременная СО
Условно-постоянные	– прямая сдельная (поштучная); – косвенная сдельная; – сдельно-прогрессивная.	– простая почасовая (посменная, помесечная); – повременно-премиальная; – из фонда ОТ.
Условно-переменные	– сдельно-премиальная; – аккордная; – доплаты к часовой тарифной ставке; – штрафная (дифференциальная).	– надбавки к окладу; – доплаты к окладу; – повременно-премиальная; – из прибыли.

Все вполне логично: основной целью малого предприятия - выжить на рынке. Не большое количество оборотных денежных средств накладывает ограничения по величине заработных плат. Но появляется выгода использовать принцип оплаты по итогам работы, когда устанавливается зависимость заработной платы от достижений работника. А так как организация маленькая и сотрудников соответственно немного, то существует вероятность сформировать показатели эффективности для каждой должности в отдельности.

Совмещение одним рабочим нескольких должностей, характерно для сфер малого бизнеса, но возникает сложность с определением размера его оплаты. Поэтому нарастают проблемы, ведь совмещать несколько должностей большой труд, и работник начинает настаивать на большей оплате. Чтобы не возникало проблем ни в коллективе, ни в ведении учета денежных средств организации нужно - поставить приоритет в вопросе нормативов оплаты труда.

Руководитель фирмы при оценке работоспособности сотрудников руководствуется собственным мнением. Это ухудшает обстановку и вызывает чувства несправедливости у сотрудников. Например, руководитель снижает заработную плату сотрудника, который не выполнил работу в срок. А сотрудник не согласен сего решением. Нарисовывается вопрос: «А где написано, что именно столько-то времени требуется для выполнения данной задачи», или «Где указано, что невыполнение сроков – является основанием для снижения заработной платы?».

Указано это должно быть должностных инструкциях организации и положении о премировании. Но соблюдение данных норм не выгодно для предприятия малого бизнеса.

Так же особенностью в организации работы и оплаты в малом бизнесе является воздействие личных отношений директора, зачастую в коллективах маленьких фирм, работают родственники и друзья начальства. Не учитывая их образование и опыт, они выплачивают им гонорары больше, чтобы избежать ссор.⁸

предпринимательства: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.

⁸ Десслер Гари. Управление персоналом: Пер. с англ. – М.: БИНОМ, 2008, С. 43.

Итак, на предприятиях в сфере малого бизнеса, существует множество пробелов и противоречий действующему трудовому законодательству Российской Федерации.

Установление эффективности системы оплаты труда играет решающую роль в организации работы персонала, а так же в сохранении работников надлежащей квалификации, стимулировании работников к повышению продаж, это приведет компанию к эффективному использованию рабочей силы и снизит затраты на поиск персонала, и трату на его стажировочное время для понимания системы работы фирмы.

Использованные источники:

1. Алавердов А.Р. Управление персоналом. Учебное пособие. – М.: Маркет ДС, 2009, С. 228
2. Десслер Гари. Управление персоналом: Пер. с англ. – М.: БИНОМ, 2008, С. 43.
3. Савичев О.П., Зискель Н.А., Трифонов С.В., Цапук А.И. Экономика и организация малого предпринимательства: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.

Лёвкина Н.П.

магистрант

кафедра Гражданского права

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Россия, г. Тюмень

ПОНЯТИЯ И ВИДЫ АЛИМЕНТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Алиментные обязательства представляют собой разновидность семейных правоотношений и возникают между строго определенными лицами, то есть являются относительными правоотношениями. Субъектами алиментных обязательств являются лица, которые, с одной стороны, приобретают субъективное право на содержание при наличии указанных в Семейном кодексе обстоятельств и, как следствие, обладают правомочием по суду требовать предоставления алиментов, а с другой стороны, лица, которые несут соответствующую правовую обязанность.

К сожалению, в России количество неплательщиков алиментов увеличивается из года в год. Лица, обязанные судом выплачивать алименты в пользу нуждающихся нетрудоспособных лиц зачастую скрывают свой реальный доход, а также скрывают свое фактическое проживание, что затрудняет розыск алиментоплательщиков.

Алиментные обязательства распространяются на отношения не только в вопросах содержания детей родителями, но и наоборот – дети обязаны материально содержать нетрудоспособных родителей, поддерживать и заботиться, и это не только есть моральная обязанность, но и законное предписание. Более того, супруги и бывшие супруги в определенных случаях также имеют право на материальную. Кроме этого, имеются и

другие случаи, когда родственники, объединенные одной семьей, оказываются обязанными в вопросах содержания членов своей семьи. Так что сводит алименты исключительно к «выплатам после развода» было бы не некомпетентным и ошибочным с точки зрения юриспруденции.

Вопросы назначения, размера, взыскания алиментов различных видов являются чрезвычайно актуальными – только тот факт, что подавляющее большинство вопросов по семейному праву, задаваемых на платных и бесплатных юридических консультациях касаются, данной проблемы говорит о многом. Кроме того, неизменно актуальным является изучение практики применения законодательства судами, поскольку до сих пор, несмотря на то, что со времени введения семейного кодекса прошло более десяти лет, судьи совершают ошибки, которые могут крайне отрицательно сказаться на судьбах людей, членов одной семьи, несмотря на то, что в судебном процессе по алиментным обязательствам они находятся по разные стороны реки (получатель и плательщик, ответчик и истец).

Институт алиментных обязательств претерпел в новом Семейном кодексе Российской Федерации (далее по тексту - СК РФ) весьма значительные изменения. Ранее размер и порядок взыскания алиментов определялся императивными нормами закона, а соглашения об уплате алиментов, хотя в принципе и признавались законными, не могли быть осуществлены принудительно[1,с.125]. Новое семейное законодательство предусматривает диспозитивное регулирование алиментных отношений. Члены семьи вправе заключить соглашение об уплате алиментов, а нормы закона, регулирующие предоставление алиментов применяются только при отсутствии соглашения между сторонами.

Семейное законодательство предусматривает два порядка уплаты алиментов: по решению суда и по соглашению сторон. Уплата алиментов по соглашению сторон регулируется главой 16 и частично нормами главы 17 СК РФ. Уплата алиментов по решению суда производится на основании глав 13—15 и 17 СК РФ. Между двумя этими способами действующее законодательство проводит четкое различие. При наличии соглашения об уплате алиментов, их взыскание в судебном порядке не допускается.

Алиментное обязательство — это правоотношение, возникающее на основании предусмотренных законом юридических фактов: соглашения сторон или решения суда, в силу которого одни члены семьи обязаны предоставлять содержание другим ее членам, а последние вправе его требовать[2,с.75].

Правительство Российской Федерации утвердило изменения от 18 июля 1996г. «О перечне видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на содержание несовершеннолетних детей». В соответствии с новой редакцией документа алименты на содержание несовершеннолетних детей будут вычитаться из всех видов зарплат, получаемых родителем, а также их дополнительных

вознаграждений, выдаваемых им в денежной или натуральной форме. Неважно, плательщик алиментов получил основную зарплату и вознаграждение на основном месте работы или по совместительству, - в обоих случаях процент вычитут. Это значит, что при определении средств, положенных ребенку, будут учитываться выплаты за замещение государственных должностей чиновникам и за дополнительные часы сверх положенной нагрузки и классное руководство учителя, гонорары работников СМИ и искусства. При подсчете алиментов не забудут о надбавках и доплатах к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, классность, выслугу лет, ученую степень, ученое звание, знание иностранного языка, работу со сведениями, составляющими государственную тайну, совмещение профессий (должностей). В июле 2008 года Госдума приняла новый закон, согласно которого процент по неуплате алиментов вырастет в пять раз за каждый день просрочки. Раньше это был 0,1 процент. Также в 2008 году к неплательщикам алиментов применены ограничения при выезде за границу Российской Федерации. После введения данного ограничения были отмечены заметные выплаты по погашению задолженностей. Во многих областях Российской Федерации проводились совместные рейды сотрудников ГИБДД и ФССП по проверке водительских документов у водителей личного автотранспорта, с целью выявления неплательщиков алиментов, чьи фамилии занесены в компьютерную базу данных. Отмечалась положительная практика возмещения долгов по исполнительным листам. ФССП намерена следить за трудоустройством безработных алиментчиков. Судебные приставы начали выдавать направления на биржу труда, где для неработающих алиментчиков сотрудники службы занятости населения подыскивают вакансии. На сегодняшний день в России десять миллионов алиментнообязанных лиц, скрывающихся и не желающих возмещать задолженности по выплате алиментов. Только в прошлом году было возбуждено более миллиона двухсот тысяч исполнительных производств по алиментным обязательствам. Всего же неплательщики алиментов задолжали своим детям около одного миллиарда рублей. Положительные изменения в законодательстве, принятые Государственной Думой РФ в отношении неплательщиков алиментов – это серьезный сигнал, который способствует регулированию алиментных отношений. Согласно новым поправкам в Семейном кодексе РФ возврат задолженности по алиментам станет реальностью. Для того, чтобы защита алиментополучателей была действенной, необходимо качественное нормотворчество и правильная, своевременная реализация правовых актов. Обеспечить защиту алиментополучателей можно только в том случае, когда государство будет обладать необходимыми материальными, правовыми и организационными ресурсами. Сравнивая порядок изменения или расторжения в судебном порядке брачного договора и алиментного соглашения, легко заметить, что в отношении алиментных соглашений

предусмотрен значительно более гибкий механизм его изменения. В п. 4 ст. 101 СК предусматривается специальный порядок изменения соглашения об уплате алиментов, тогда как брачный договор изменяется под контролем суда на основании общих правил, установленных ст. 451 ГК. Это позволяет защитить интересы одного из участников алиментного соглашения в случае, когда в результате существенного изменения обстоятельств исполнение соглашения в неизменном виде приведет к нарушению интересов одной из сторон.

Анализ норм об алиментных отношениях других членов семьи позволяет отметить следующие проблемы и пробелы в этой области:

1. В литературе неоднозначно решается вопрос о возможности взыскания алиментов с обязанных лиц второй очереди при явной недостаточности средств от обязанных лиц первой очереди. На мой взгляд, нельзя согласиться с мнением о том, что наличие обязанных лиц первой очереди и теоретическая возможность получения от них алиментов исключает возможность получения средств от обязанных лиц второй очереди. Слова «не могут получить содержание» в ст.ст.93-97 СК должны трактоваться с позиций максимально возможного удовлетворения потребностей получателей алиментов - при недостаточности средств, получаемых от обязанных лиц первой очереди, нет никаких препятствий к предъявлению требования к обязанным лицам второй очереди.

2. СК возлагает алиментную обязанность на трудоспособных лиц второй очереди (ст.ст.93,95,96,97; Кодекс 1969г. такого ограничения не закреплял); единственное исключение сделано для алиментнообязанных дедов и бабушек (ст.94 СК). На мой взгляд, исключать нетрудоспособных лиц из круга потенциальных плательщиков алиментов нелогично - эти лица могут обладать доходным имуществом (на которое сегодня можно обратить взыскание - ст.112 СК) и значительными средствами. Из указанных норм СК желательно исключить императивное указание на трудоспособность алиментнообязанных лиц второй очереди; суды должны получить право в интересах получателя алиментов взыскивать алименты и с нетрудоспособного плательщика.

3. Заслуживают критики формулировки ст.ст.94,96,97 СК. Законодатель не указал всех лиц первой очереди, невозможность получения алиментов от которых вынуждает взыскателя обращаться к лицам второй очереди - так, в ст.94 не указаны совершеннолетние дети претендующего на алименты внука, в ст.ст.96,97 - родители претендующих на алименты фактических воспитателей, отчимов и мачех. На первый взгляд, довольно трудно представить ситуацию, когда внук требует алименты от деда или бабушки, не имея возможности получить помощь от собственных совершеннолетних детей. Однако теоретическую возможность подобных ситуаций в законе желательно предусмотреть.

Основная задача института алиментных обязательств – обеспечить материальную поддержку субъектов семейного права, право на которую закреплено законодателем в Семейном кодексе. Для реализации этой задачи законодатель предусмотрел многие аспекты. Безусловно, нельзя не отметить положительные моменты в этой сфере. На мой взгляд, их следует также считать алиментными. Можно сделать окончательный вывод, что современный институт алиментных обязательств в целом соответствует духу времени и отвечает потребностям российского общества.

Использованные источники:

1 Пчелинцева Л.М. Комментарий к Семейному Кодексу Российской Федерации / Л.М. Пчелинцева. - М.: НОРМА, 2006. - 832с.

2 Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ: по сост. на 04 ноября 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. -1996. - N 1. - Ст. 16.

Левониц Н.В., к.э.н.

доцент

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

**УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Анотация: в статье дано обоснование теоретических предпосылок, обеспечивающих эффективное управление товарной политикой предприятия применительно к различным рыночным условиям.

Ключевые слова: товарная политика, промышленные предприятия, бизнес, рыночные факторы.

Обеспечение конкурентоспособности предприятий на высокоразвитом рынке сегодня может быть достигнуто только на основе полномасштабной реализации комплекса маркетинга и, в первую очередь, благодаря эффективному управлению товарной политикой. Товарная политика является важной составляющей комплекса маркетинга, обеспечивающей достижение целей предприятия за счёт предоставления потребителю необходимых ему товаров и услуг. Очевидно, что структура и особенности формирования и реализации товарной политики существенно зависят от состояния внешней среды рассматриваемого предприятия и имеющихся у него ресурсов.

Товарная политика предусматривает формирование и использование системы управления, которая, с одной стороны, включает такие компоненты как цель, задачи, принципы, функции и методы, а, с другой стороны, данные компоненты существенно различаются в зависимости от используемого предприятием варианта товарной политики. Товарная политика является фундаментом всей маркетинговой деятельности. Товарная политика имеет

экономическое и социальное значение. Умелое управление товарной политикой позволяет предприятию выжить в условиях жесткой конкуренции. Товарная политика предусматривает решение задач, связанных с тем:⁹

-  что производить;
-  для кого производить;
-  в каком виде производить.

Основной особенностью товарной политики в маркетинге является ее направленность на удовлетворение потребностей покупателей. Управление товарной политикой предприятия является одним из составляющих звеньев в управлении маркетингом на предприятии. Ни одно предприятие не может добиться успеха без управления. Современная товарная политика промышленных предприятий должна формироваться на долгосрочном взаимодействии по товарным линиям с покупателями, бизнес-партнерами и инвесторами, принятии совместных решений по управлению продукцией, планировании и организации специальных программ повышения лояльности, приверженности потребителей. Товарная политика в системе предпринимательских решений промышленной компании тесным образом связана с маркетингом взаимодействия, который позволяет производить высококачественную продукцию, создавать эффективные взаимоотношения с клиентами, приводящие к удовлетворению потребностей на протяжении всей цепочки взаимодействия.¹⁰ Существенной составляющей товарной политики, основанной на маркетинговом взаимодействии, является обеспечение адаптивности продукции в пространстве (по отношению к различным сегментам рынка), во времени (приспособляемость товара к требованиям не только настоящих, но и будущих потребителей). Именно адаптивность промышленной продукции во многом решает задачу оптимизации расходов по осуществлению товарной политики компании в системе маркетинга.

Выпуская товар на рынок, фирма должна позаботиться о его узнаваемости потребителями, что достигается использованием фирменной, товарной или торговой марки. Марка представляет собой название, определение, обозначение, символ, форму или комбинацию, позволяющие отличить товары, услуги (или их производителей, продавцов) от конкурентов.¹¹ Марка позволяет получить общественное признание, широкое распространение товара. Она создает отличительный образ продукции, облегчает действия покупателей, обеспечивает постоянный

⁹ Рымкевич А.В., Шемякина Т.А. Эволюция научных подходов к содержанию управления товарной политикой на предприятии // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2013. - № 5. С. 189.

¹⁰ Калышенко В.Н. Управление товарной политикой предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. - 2013. - № 1. С. 40.

¹¹ Марченко Т.И., Лобанова Ю.В. Товарный знак в системе управления товарной политикой предприятия // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2013. - № 1 (8). С. 21.

уровень качества. Служит рекламным аргументом, является собственностью производителя или продавца. Марка включает в себя марочное название (имя), марочный знак (эмблема) и товарный знак. Та часть марки, которую можно произнести, называется марочным названием, та часть, которую можно нарисовать – марочным знаком, а та часть, которая обеспечена правовой защитой – товарным знаком. Товарный знак - представляет собой зарегистрированные в установленном порядке изобразительные, словесные, объемные, звуковые обозначения или их комбинации, которые используются владельцем товарного знака для идентификации своих товаров.¹² Брэнд — это торговая марка или товарный знак, характеризующийся высокой степенью известности и лояльности потребителей определенного сегмента, воспринимающих его как залог наибольшего соответствия свойств и качеств товара их потребностям и запросам.¹³ Понятие "брэнд" определяется не просто как товарный знак, а трактуется в более широком смысле как совокупность знаний, образов, ассоциаций, имеющих у потребителя и связанных с соответствующим товарным знаком. Термин "брэнд" на данный момент довольно глубоко внедрился в отечественную научную и деловую лексику, благодаря заимствованию из английского языка. Однако в литературе можно встретить с таким мнением специалистов, что "брэнд" и "торговая марка" — синонимы, а точнее слова, обозначающие в разных языках одно и то же явление, но все же большинство специалистов сходятся во мнении, что понятие "брэнд" более широкое. Интересным является тот факт, что в некоторых источниках эти три термина — торговая марка, товарный знак и брэнд — используются как синонимы, хотя это совершенно неверно. Так, при рассмотрении особенностей правовой охраны необходимо и правильно использовать термин "товарный знак", оценивая результат работы дизайнеров по созданию обозначения — "торговая марка", изучая лояльность потребителей к товару и известному марочному названию или символу — "брэнд".

Упаковка и товарная марка тесно связаны с общей товарной политикой предприятия. Ошибки в этом плане могут служить причиной провала на рынке продукции даже отличного качества.

Предприятия редко выпускают один продукт, т.к. не хотят быть уязвимыми ко всем видам изменений окружающей среды. Обычно производится целый ассортимент взаимосвязанных товаров, близких между собой либо в производстве, либо в потреблении. Ассортиментный выпуск товаров позволяет захватить большую рыночную долю, а значит - снизить издержки за счет масштабного фактора, кроме того, не оставляет конкурентам ассортиментных дыр в освоенной продукции. При

¹² Марченко Т.И., Лобанова Ю.В. Товарный знак в системе управления товарной политикой предприятия // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2013. - № 1 (8). С. 22.

¹³ Трусевич Е.В., Акчурина И.Г. Товарная политика предприятия как элемент комплекса маркетинга // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 2. С. 15.

планировании ассортимента определяются графики внедрения на рынок тех или иных товаров, предполагаемых объемов их продаж, разрабатываются рекламные программы, исходя из жизненных циклов каждого товара. Любое изделие, словно живой организм, рождается, зреет, стареет и умирает. Поэтому при анализе о товаре вообще говорить нельзя. Надо уточнять, в какой стадии жизненного состояния он находится. Реализация маркетинговой концепции в системе предпринимательских решений позволяет промышленной компании разработать пошаговую программу, в которой сочетаются традиционные методы товарной политики и процессы взаимодействия.¹⁴

1. формирование ассортимента, его управление, поддержание конкурентоспособности техники на требуемом уровне, нахождение оптимальных товарных ниш (сегментов), разработка и осуществление сервисного обслуживания, на которых компания осуществляет взаимодействие;

2. проведение систематических исследований взаимодействий, где объектом исследования выступает не продукция, а потребители, их запросы, ответные реакции на разнообразные маркетинговые мероприятия, основанные на взаимодействии;

3. создание уникальных преимуществ для потребителей, включающие оперативную поддержку в виде разветвленной сети надежных партнеров, долгосрочные обязательства по обеспечению качественной продукцией, гарантийное и послепродажное обслуживание в кратчайшие сроки.

Реализации продукции по различным схемам продаж на принципах маркетингового взаимодействия создает условия для разработки методики по организации взаимодействия. Она позволяет промышленной компании принимать совместные с покупателями, поставщиками и партнерами решения, обеспечивающие в едином пространстве управление продукцией на всех этапах жизненного цикла и формированием на этой основе взаимодействия. Методика в рамках товарной политики способствует повышению конкурентоспособности компании, более четкой ориентации на предпочтения потребителей и бизнес-партнеров.

Таким образом, влияние маркетинга взаимодействия на товарную политику в системе предпринимательских решений промышленной корпорации приводит к реализации эффективных мер воздействия на процесс формирования и развития товарного ассортимента, модернизации и совершенствования модельного ряда продукции, всего производственного процесса. Данные тенденции свидетельствуют о том, что товарная политика любой промышленной компании является главным критерием оценки деятельности в целом, а рыночные возможности корпорации предопределяются ее правильной разработку и последовательность

¹⁴ Тан Д. Товарная политика как важный элемент комплекса маркетинга // Science and business: development ways. – 2013. - № 7 (25). С. 54-56.

осуществления. Основными целями товарной политики выступают: обеспечение прибыли, увеличение товарооборота, приумножение доли целевых рынков, повышение имиджа корпорации за счет более глубоко взаимодействия с покупателями и партнерами. Достижение основных целей эффективной товарной политики осуществляется благодаря стратегическим решениям в соответствующих областях, за счет создания и продвижения новой продукции. Соответственно к задачам эффективной товарной политики относится не только разработка новых видов техники, их развитие и ввод на целевые рынки, но и регулирование, контроль качественных характеристик взаимоотношений компании с субъектами рыночного взаимодействия. Товарная политика, основанная на маркетинговом взаимодействии, связывает воедино генерацию и отбор идей, разработку новых моделей техники с обязательным послепродажным обслуживанием, которое является одним из составных элементов концепции маркетинга взаимодействия.¹⁵ Выступая важным средством коммуникаций, обмена информацией, товарная политика в системе предпринимательских решений промышленной компании заключается в качественном планировании, разработке, анализе и оценке взаимодействия с покупателями и потребителями, исходя из желаемых объемов продаж, технического оснащения, соответствия рыночным потребностям продукции, влияния на поведение конкретного потребителя. Поэтому влияние концепции маркетингового взаимодействия на товарную политику компании, функционирующей в сфере промышленности, проявляется не только в управлении процессами производства, но и взаимодействии с бизнес-партнерами на основе построения деловых взаимосвязей и индивидуализации отношений.

Использованные источники:

1. Абушманов Т.М., Кузнецова О.В. Управление затратами – основа эффективной товарной политики предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленным предприятием: Межвузовский сборник научных трудов. – 2014. -№1.
2. Калышенко В.Н. Управление товарной политикой предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленным предприятием: Межвузовский сборник научных трудов. – 2013. -№1. про
3. Лындин Д.И. Варианты и этапы функционирования системы управления товарной политикой предприятия // Экономика. – 2013. - № 6.
4. Марченко Т.И., Лобанова Ю.В. Товарный знак в системе управления товарной политикой предприятия // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2013. - № 1 (8).

¹⁵ Лындин Д.И. Варианты и этапы функционирования системы управления товарной политикой предприятия // Экономика. – 2013. - № 6. С. 63.

5. Рымкевич А.В., Шемякина Т.А. Эволюция научных подходов к содержанию управления товарной политикой на предприятии // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2013. № 5.
6. Тан Д. Товарная политика как важный элемент комплекса маркетинга // Science and business: development ways. – 2013. - № 7 (25).
7. Трусевич Е.В., Акчурина И.Г. Товарная политика предприятия как элемент комплекса маркетинга // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 2.
8. Товарная политика компании: http://www.marketch.ru/notes_on_marketing/markeing_politics/product_policy/.
9. Поведение потребителей: <http://marketolog.info/index.php/marketing/276-2014-10-13-07-41-05>.

Ледовских Д.С.
магистрант 3 курса
Саратовский социально-экономический института
Россия, г. Саратов

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ ПРИ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВКАХ

Рассмотрен порядок признания доходов при экспортных поставках. Показаны схемы корреспонденции счетов по учету выручки от реализации готовой продукции на экспорт.

Ключевые слова: доходы, условия признания доходов, момент признания, экспорт.

Особенности учета доходов при экспортных поставках связаны с моментом перехода прав собственности на готовую продукцию от поставщика к покупателю, который в свою очередь обусловлен моментом перехода рисков с продавца на покупателя. При этом, до наступления момента перехода права собственности на отгруженную готовую продукцию с исполнением условий, позволяющих признать выручку в учете, стоимость экспортируемой продукции можно учитывать на специально открываемом субсчете к счету 45: «Готовая продукция, экспортируемая отгруженная в пути».

Отражение выручки от осуществления экспортных операций, как указано выше, возможно только в день перехода права собственности к иностранному контрагенту согласно условиям экспортного контракта. Следует отметить, что в случае отсутствия в экспортном контракте указания на условия момента перехода права собственности, то, в практике считается, что данный момент совпадает с моментом перехода рисков к покупателю согласно трактовке базисных условий поставки ИНКОТЕРМС 2010, зафиксированных в экспортном контракте.

При этом проводка Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка» отражается, когда право

собственности на экспортируемую продукцию перейдет к покупателю. При этом НДС в этот момент не начисляется, поскольку экспортные операции облагаются НДС по ставке 0 процентов. Следует отметить, что для применения данной ставки необходимо в налоговую инспекцию представить пакет документов, подтверждающий осуществление экспорта, к которым согласно статье 165 НК РФ относят:

- экспортный контракт или его копия с иностранным контрагентом на поставку готовой продукции за пределы таможенной территории Российской Федерации;

- таможенную декларацию или ее копию с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск готовой продукции в режиме экспорта, и российского таможенного органа места убытия, через который готовая продукция вывезена с территории Российской Федерации и иных территорий, находящихся под ее юрисдикцией;

- копии транспортных, товаросопроводительных и иных первичных документов с отметками пограничных таможенных органов, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории Российской Федерации.

Учет расчетов с иностранными контрагентами осуществляется с использованием счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», к которому предлагаем открыть отдельный субсчет.

Согласно требованиям пункта 7 ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» экономический субъект должен производить пересчет суммы доходов при осуществлении расчетов с контрагентами в иностранной валюте в рубли на дату совершения факта и на дату формирования показателей в бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах и пояснений к балансу. В соответствии с п. 6 и Приложением к ПБУ 3/2006 доход от экспортных операций, выраженный в иностранной валюте, признается в учете в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ РФ на дату его признания. При этом датой признания дохода считается дата перехода права собственности на экспортируемую продукцию к иностранному контрагенту.

Валютная выручка зачисляется кредитным учреждением (банком) на транзитный валютный счет экономического субъекта-экспортера с отражением ее суммы по дебету счета 52 «Валютные счета» субсчет «Транзитный валютный счет» в корреспонденции с кредитом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». На основании банковской выписки экономический субъект отражает по счету 52 «Валютные счета» внутреннюю запись следующей корреспонденцией счетов для списания возникшей курсовой разницы:

Дебет счета 52 «Валютные счета» субсчет «Текущий валютный счет»

Кредит счета 52 «Валютные счета» субсчет «Транзитный валютный счет».

В случае предварительной оплаты товаров в части выручки, приходящейся на авансовый платеж, также применяется курс ЦБ РФ на дату платежа.

Как показали исследования норм ПБУ 9/99, выручка от продажи готовой продукции при осуществлении экспортных операций должна быть признана в бухгалтерском учете только в момент перехода права собственности на нее к иностранному контрагенту. Поэтому, в случае получения денежных средств от иностранного покупателя до момента перехода права собственности, выручка не признается доходом, а проводится как предоплата с отражением ее на счете 52 «Валютные счета» в корреспонденции с кредитом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

При этом пересчет средств полученных и выданных авансов, предварительной оплаты после принятия их к бухгалтерскому учету в связи с изменением курса не производится (п. 10 ПБУ 3/2006) и, соответственно, курсовая разница не возникает.

Необходимо отметить, что признание выручки осуществляется после перехода права собственности к иностранному контрагенту, а списание готовой продукции со склада осуществляется в момент фактической отгрузки со склада готовой продукции. При этом, следует отметить, специфику списания стоимости готовой продукции не со счета 45, а со счета 43 только в случае совпадения моментов отгрузки готовой продукции и перехода права собственности на нее. Это возможно только в случае экспорта на условиях EXW («с завода»). В этом случае составляется следующая бухгалтерская проводка:

Дебет 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж»

Кредит 43 «Готовая продукция».

При этом, для учета готовой продукции, предназначенной для экспорта рекомендуем к счету 43 «Готовая продукция» ввести субсчета:

43- 1 «Готовая неэкспортируемая продукция»

43- 2 «Готовая экспортируемая продукция».

После заключения договора (контракта) на экспорт с иностранным покупателем готовая продукция отгружается в адрес места назначения, что обуславливает учет готовой продукции отгруженной и расходов, связанных с ее сбытом.

В случае иных базисных условий поставки в экспортном или не выделения в отдельное условие в контракте о переходе права собственности в момент отгрузки продукции со склада экспортера, используется счет 45 «Товары отгруженные», на котором экспортируемая готовая продукция числится с момента отпуска со склада до момента перехода права собственности к иностранному покупателю в соответствии с условиями контракта:

а) в момент отгрузки готовой продукции со склада:

Дебет счета 45 «Товары отгруженные» субсчет «Готовая продукция, экспортируемая отгруженная в пути»

Кредит счета 43 «Готовая продукция»;

б) в момент перехода права собственности к иностранному покупателю одновременно с признанием выручки стоимость отгруженной готовой продукции:

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж»

Кредит счета 45 «Товары отгруженные» субсчет «Готовая продукция, экспортируемая отгруженная в пути».

Что касается признания выручки от экспортных поставок для целей налогового учета, то согласно налоговому законодательству реализация определена как передача на возмездной основе права собственности на товары (п. 1 ст. 39 НК РФ), поэтому выручка в целях налогообложения признается на ту же дату, что и в бухгалтерском учете.

Выручка от реализации, выраженная в иностранной валюте, для целей налогообложения пересчитывается в рубли по официальному курсу, установленному Банком России на дату реализации. В случае получения аванса сумма выручки в части, приходящейся на аванс, определяется по курсу на дату получения аванса (п. 8 ст. 271, ст. 316 НК РФ).

Таким образом, признание доходов от экспортных операций в виде выручки и курсовых разниц не имеют различий для целей бухгалтерского и налогового учета.

Лени Т.О.

студент 2 курса

Институт Государства и Права

Россия, г. Тюмень

СООТНОШЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО И ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Проведение земельной реформы и усложнение правового регулирования общественных отношений по поводу использования и охраны земельных участков, признание земельных участков объектами недвижимого имущества, гражданского оборота привели к возникновению в российской юридической науке не утихающей дискуссии о соотношении норм земельного и гражданского законодательства при регулировании земельных отношений.

Для начала обратимся к действующему законодательству. Согласно п. 3 ст. 129 ГК РФ земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах. Подпунктом 11 п. 1 ст. 1 ЗК РФ закреплено, что акты земельного законодательства основываются на принципе сочетания интересов общества и законных интересов граждан, согласно которому регулирование

использования и охраны земель осуществляется в интересах всего общества при обеспечении гарантий каждого гражданина на свободное владение, пользование и распоряжение принадлежащим ему земельным участком.

При регулировании земельных отношений применяется принцип разграничения норм гражданского и норм земельного законодательства в части регулирования отношений по использованию земель, а также принцип государственного регулирования приватизации земли.

Однако ни гражданским ни земельным законодательством не определены критерии, которые бы позволили четко разграничить сферы действия обеих отраслей законодательства в регулировании земельных имущественных отношений. Это приводит к тому, что «общепринятого теоретического подхода к разграничению норм гражданского и земельного законодательства сегодня нет»[1]. Мнения авторов разнятся, что приводит к существованию различных точек зрения по данному вопросу.

К первой, «цивилистической» группе можно отнести ученых, которые в вопросе регулирования земельных правоотношений отдают приоритет нормам гражданского законодательства. К числу основателей этой группы можно отнести И.С. Ковалеву[2], Е.А. Суханова[3].

Представитель данного направления В.А. Дозорцев, сделал радикальный вывод об отсутствии самостоятельного предмета правового регулирования у земельного законодательства и о полном его подчинении гражданскому: поскольку «земельные отношения распались на регулируемые гражданским и административным правом, то основания для признания земельного права самостоятельной отраслью перестали существовать, теперь земля попала в сферу действия гражданского права, являясь объектом экономического оборота»[4].

По мнению Е.А. Суханова право собственности и иные вещные права на землю, а также сделки с земельными участками являются частью имущественного, гражданско-правового оборота. Земельно-правовые нормы устанавливают ограничения, связанные с предельными размерами земельных участков, находящихся в частной собственности, обеспечением их строго целевого назначения и наиболее рационального использования, определением категорий земель и их учетом и т.п., а также предусматривают последствия их нарушения (в основном административно-правового характера), то есть имеют публично-правовую природу[5].

Ко второй группе следует отнести авторов, предлагающих сохранение приоритетности земельно-правового регулирования отношений в области использования и охраны земель. Так, возражая В.А. Дозорцеву, Н.И. Краснов справедливо отмечал, что «единое понятие земельных отношений в современных условиях отражает единство сочетания частных интересов (автономия воли) и общественных (государственное регулирование), которое представляет собой объективную реальность, нашедшую свое выражение в правовых системах всего мира. И суть проблемы заключается не в распаде

земельных отношений, а в установлении правильного соотношения гражданского и земельного права»[6].

Возражая Е.А. Суханову, М.М. Бринчук утверждает, что актами экологического законодательства, а не Гражданским кодексом регулируются отношения собственности на природные объекты, и земля, как и другой природный объект, как публичное благо не может быть «нормальным объектом гражданского оборота (недвижимостей)». «Регулирование оборота земельных участков, находящихся в частной собственности, может осуществляться гражданским правом строго в рамках его предмета (имущественные отношения купли-продажи земель, их наследования, дарения и т.п.) и лишь с учетом норм земельного права, в том числе и по использованию и охране земель. Применительно к использованию и охране земель, включая находящиеся в частной собственности, нормы земельного права доминируют над нормами гражданского права»[7].

По мнению С.А. Боголюбова: «... законодателю не следует уходить от выверенной и оправдавшей себя в теории и на практике формулы ч. 3 ст. 129 ГК РФ (почерпнутой из западноевропейского законодательства), согласно которой земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах. Эта формула основывается на ч. 1 ст. 9, ч. ч. 2 и 3 ст. 36 Конституции РФ и получает последующее отражение в ст. 209 ГК РФ, ч. 3 ст. 3 и др. ЗК РФ, ч. 2 ст. 3 ЛК РФ, ч. 2 ст. 4 ВК РФ и в других федеральных природо-ресурсных законах»[8]. Он подчеркивает, что включение специфических требований к осуществлению права собственности на земельные, лесные участки, на водные участки, на участки недр в ГК РФ путем перенесения их из ЗК РФ и других природо-ресурсных законов лишь утяжелит и расширит и без того объемный ГК РФ, сделает его более подвижным, часто дополняемым, не произведя решительного поворота к неуклонному исполнению требований закона в части охраны и использования земель и иных природных ресурсов[9].

На наш взгляд рассмотрение земельных участков как обычное имущество недопустимо, как и чисто цивилистический подход к праву собственности на них. Земля - ценность особого рода. Это продукт природы, ее никто не создавал своим трудом, и поэтому она должна быть достоянием народа. Кроме того земля - категория не только экономическая, но и экологическая, важнейший элемент природного комплекса. Помимо этого она ничем не заменима, призвана служить бесчисленным поколениям людей. Земля - основное национальное богатство. Вот почему правовой режим собственности на землю не может быть таким же, как на обычное имущество - дом, одежду[10].

Поэтому, как верно отмечала И.А. Иконицкая, «условием оптимальности земельно-правовых норм является не только степень

отражения в них общих экономических процессов. Они должны соответствовать специфическим требованиям, предъявляемым к использованию земли как невосполнимого природного ресурса, обладающего определенными биологическими свойствами. И в этом заключается особенность норм земельного права»[11].

Игнорирование вышеуказанного обстоятельства является причиной формулирования предложений о том, что из Земельного кодекса РФ «необходимо изъять гражданско-правовые нормы. Дело Земельного кодекса - устанавливать необходимые публично-правовые ограничения, запреты и процедуры с учетом значения земли «как основы жизни и деятельности человека» и «исходя из представлений о ней как о природном объекте, охраняемом в качестве важнейшей составной части природы», как справедливо сказано в подп. 1 п. 1 ст. 1 ЗК РФ. Представление же о земле (земельных участках) как о недвижимом имуществе и объекте вещных прав надо оставить гражданскому праву...» [12].

Однако нелогично разделять три составные части указанных в п. 1 ст. 1 ЗК РФ представлений о земельном участке как объекте природы, природном ресурсе и объекте недвижимого имущества. Более того, правовой режим земельных участков определяется межотраслевыми институтами, включающими нормы различной отраслевой принадлежности (нормы земельного, гражданского, экологического, градостроительного права и т.д.). Отсюда следует невозможность разделения земельных и гражданско-правовых отношений, возведения некоего «разделительного барьера» между нормами этих отраслей права. Подобные попытки расчленения единого правового режима земельных участков на части означают упрощенное понимание особенностей взаимодействия норм различной отраслевой принадлежности, составляющих межотраслевые институты, и обедняют понимание реального состояния данной сферы общественных отношений.

Использованные источники:

1. Голиченков А.К. Комментарий к главе 1 Земельного кодекса РФ // Волков Г.А., Голиченков А.К., Козырь О.М. Комментарий к Земельному кодексу РФ / Под ред. А.К. Голиченкова. М.: Агентство (ЗАО) «Библиотечка РГ», 2002. 352 с.
2. Ковалева И.С. Сравнительный анализ правового регулирования прав на землю гражданским и земельным законодательством / И.С. Ковалева // Право и образование. 2007. № 9. С. 73.
3. Суханов Е.А. Ограниченные вещные права в гражданском праве / Е.А. Суханов // Эж-Юрист. 2010. № 3. С. 51.
4. Дозорцев В.А. Проблемы совершенствования гражданского права Российской Федерации при переходе к рыночной экономике // Государство и право. 1994. N 1. С. 26.
5. Суханов Е.А. Вступительная статья к книге: Копылов А.В. Вещные права на землю в римском, русском дореволюционном и современном российском

гражданском праве. М., 2000. С. 4, 5.

6. Краснов Н.И. О соотношении земельного и гражданского права при переходе к рыночной экономике // Государство и право. 1994. N 7. С. 58.

7. Бринчук М.М. Соотношение экологического права с другими отраслями права // Государство и право. 2009. N 7. С. 2537.

8. Боголюбов С.А. Земельное законодательство и Концепция развития гражданского законодательства // Журнал российского права. 2010. N 1. С. 38 - 46.

9. Боголюбов С.А. Земельное законодательство и Концепция развития гражданского законодательства // Журнал российского права. 2010. N 1. С. 38 - 46.

10. Проблемы развития законодательства о земле в Российской Федерации // Государство и право. 1993. N 8. С. 15; Пандаков К.Г., Черноморец А.Е. Аграрно-земельная реформа: законодательство, теория, практика. Саратов, 2003. С. 22 - 26.

11. Иконичкая И.А. Проблемы эффективности в земельном праве. М., 1979. С. 47, 48.

12. Суханов Е.А. Вещные права в новом Земельном кодексе Российской Федерации // Экологическое право. 2003. N 1. С. 53.

*Лепехина Д.
студент 3 курса
Ченец Е.С.*

*научный руководитель, старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет»
Россия, п. Персиановский*

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА

Аннотация: Статья посвящена вопросу о положительных и отрицательных сторонах интернет-банкинга, появление которого привело к мобильности и легкому дистанционному доступу к своим средствам, находящимся в банке.

Ключевые слова: интернет-банкинг, банк, дистанционное обслуживание, Интернет.

Интернет-банкинг — это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, а также доступ к счетам и операциям (по ним), предоставляющийся в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. Для выполнения операций используется браузер, то есть отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы. [2]

«Можно сказать, что интернет-банкинг — фактически «домашний банк» для клиентов, так как практически все банковские услуги при правильной организации, могут быть замещены этим сервисом удаленного доступа. Наиболее популярны сейчас среди пользователей транзакционные

услуги: платежи и переводы, а также информационные сервисы», — говорит Валерий Пацуй, начальник управления розничного бизнеса ПУМБа.

Впервые такая технология как интернет-банкинг появилась в США в 80-ых годах; была создана система Home Banking. Вначале с помощью этой системы можно было только проверить свой счет, подключившись к компьютеру банка с помощью телефона. По мере развития системы Home Banking появилась возможность проверять свой счет уже через сеть Интернет. Услуга перевода денежных средств с одного счет на другой была введена в 1994 году в США Стэнфордским федеральным кредитным союзом.

А в 1995 году был создан первый виртуальный банк - Security First Network Bank, который, к сожалению, потерпел фиаско в связи с недоверием со стороны потенциальных клиентов. Первым успешным банком в системе интернет-банкинга стал банк Bank of America в 2001 году.

В Россию данная технология пришла несколько позже – в конце 90-ых годов и на начальном этапе развивалась очень медленно. В 2006 году численность удаленных клиентов у флагмана российского интернет-банкинга того времени Альфа-Банка составляла всего 100 тыс. человек, а лидер российской банковской системы Сбербанк вообще не имел системы дистанционного обслуживания частных лиц. На сегодняшний день практически все крупные банки предоставляют своим клиентам возможность дистанционного обслуживания, а число пользователей интернет-банкинга растет на 40-60% в год. [1]

15,4 млн человек пользуются интернет-банкингом в России — это 55% всех активных интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в российских городах с населением от 100 тысяч жителей (рисунок 1).

Рисунок 1 – Доля пользователей интернет-банкингом по городам



Наибольшее проникновение интернет-банкинг имеет в Москве — 63% интернет-пользователей имеют доступ хотя бы к одному интернет-банку.

По мере уменьшения размера города проникновение интернет-банкинга сокращается, однако, разница между большими и малыми городами не столь существенная.

В каждой системе, новшестве или идеи есть как положительные, так и отрицательные стороны. Это касается и интернет-банкинга.

Рассмотрим неоспоримые преимущества такой системы:

1. Комфорт – неоспоримая положительная сторона интернет-банкинга;
2. Экономия времени – с помощью данной системы можно не выходя из дома оплачивать коммунальные услуги, кредиты, пополнять счет, переводить средства, оплатить интернет-покупки.
3. Доступ к банковским операциям в режиме 24/7;
4. Просмотр выписок по счету и истории операций;

Недостатки интернет-банкинга:

1. Система банка может быть взломана;
2. Возможность взлома личного кабинета и списание средств;
3. Задержка денежных переводов;
4. Платное обслуживание;
5. Периодические сбои в SMS-оповещениях.

Самым широко используемым интернет-банком в России с существенным отрывом от своих конкурентов является Сбербанк Онлайн - им пользуются три из четырех пользователей интернет-банкинга. У Сбербанк Онлайн также и самая большая доля эксклюзивной аудитории - 46% его пользователей не пользуются другими интернет-банками, а используют лишь услуги Сбербанка.

В совокупности аудитория крупных интернет-банков, таких как Альфа-Банка, ВТБ24, «Русского Стандарта» и ТКС Банка, составляет 38% всех российских пользователей интернет-банкинга. Вместе с Сбербанк Онлайн пятерка наиболее популярных интернет-банков охватывает почти 90% пользователей интернет-банкинга. Именно эти интернет-банки формируют мнение об интернет-банкинге, пользовательские привычки и ожидания (рисунок 2). [3]

Рисунок 2 – 10 наиболее популярных интернет-банков

9 из 10 пользователей интернет-банкинга в России пользуются одной из этих пяти систем	Интернет-банк	%
	Сбербанк России	73,6%
	Альфа-Банк	15,0%
	ВТБ24	14,1%
	Русский Стандарт	7,8%
	ТКС Банк	5,6%
	Связной Банк	4,2%
	ХоумКредит Банк	4,1%
	Райффайзенбанк	4,1%
	Промсвязьбанк	3,0%
	Банк Уралсиб	2,8%

Сегодня интернет-банкинг прочно вошел в нашу жизнь, превратившись из непонятной нам системы в обыденный инструмент для ежедневной работы. Теперь клиент, выбирая банк, оценивает не только условия предлагаемых продуктов, но и привлекательность, функциональность его систем дистанционного доступа.

Использованные источники

1. Лямин Л. В. / Применение технологий электронного банкинга. - Библиотека центра исследований платежных систем и расчетов, 2010 – 37 с.
2. <http://www.banki.ru/>
3. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

*Лесняков А. А.
студент 5 курса
ИЭиУ*

*Северо-кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация: В статье рассматривается сущность автострахования в России, а также статистика ОСАГО и КАСКО, а именно денежные поступления и выплаты страховых компаний за определенный период.

Ключевые слова: Страхование, автострахование, КАСКО, ОСАГО, страховые компании.

Цель страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств – предоставление финансовых гарантий возмещения убытков страхователя – владельца транспортного средства, возникших вследствие обязанности возместить вред, причиненных страхователем третьему лицу.

Объектами страхования ответственности владельцев транспортных средств являются не противоречащие законодательству РФ имущественные интересы страхователя, связанные с компенсацией убытка потерпевшим за вред, причиненный третьим лицам при эксплуатации транспортных средств. Ущерб, нанесенный третьим лицам в результате дорожно-транспортных происшествий, практически везде покрываются за счет страхования ответственности владельцев автотранспорта[1].

В России, как и в большинстве европейских стран этот вид страхования является обязательным в связи с принятием федерального закона "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" от 25.04.2002 г. № 40-ФЗ.

По договору страхования страховщик берет на себя обязательство возместить в пределах лимита ответственности ущерб, который страхователь в силу закона обязан компенсировать потерпевшим третьим лицам за вред, причиненный их жизни, здоровью или имуществу.

Страховыми являются события, связанные с эксплуатацией транспортного средства и повлекшие за собой утрату трудоспособности, увечье или смерть потерпевшего, а также уничтожение или повреждение имущества, принадлежащего третьим лицам.

Из страхового покрытия исключаются события, произошедшие вследствие:

- причинения ущерба членам семьи страхователя, лицам, работающим у него, или лицам, находившимся на эксплуатируемом страхователем транспортном средстве;
- умысла или грубой неосторожности страхователя или его представителей, а также нарушений кем-либо из них установленных правил

эксплуатации средств транспорта, противопожарной охраны, хранения огнеопасных или взрывчатых веществ и предметов;

- управления автотранспортным средством лицом, не имеющим на то прав, или лицом, находящимся в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения;

- непреодолимой силы или стихийного бедствия и пр.

Страхователь и страховщик при заключении договора определяют перечень страховых случаев, при наступлении которых страховщик обязан произвести выплату страхового возмещения. Страховое возмещение выплачивается на основании заявления страхователя, решения третейского, арбитражного или гражданского суда, документов соответствующих органов, которые подтверждают страховой случай (справка из ГИБДД и т. д.), а также составленного страхового акта. Размер страхового возмещения определяется на основании соответствующих документов (врачебно-трудовых экспертных комиссий, органов социального обеспечения, решения суда и т. д.) о факте нанесения ущерба и его последствиях, а также с учетом справок, счетов и прочих документов, подтверждающих произведенные расходы.

Существует два основных вида страхования ответственности владельцев транспортных средств:

1. ОСАГО;
2. КАСКО.

ОСАГО — это обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств перед третьими лицами.

КАСКО – это страхование автомобилей или других транспортных средств от ущерба, хищения или угона[2].

Страховщик обязуется за обусловленную плату при наступлении предусмотренного в договоре события возместить лицу, в пользу которого заключён договор, причинённые вследствие этого события убытки в застрахованном транспортном средстве либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя в пределах определённой договором суммы.

Основное отличие ОСАГО от КАСКО заключается в том, что первое страхование является обязательным для всех автовладельцев. Согласно законодательству РФ, эксплуатировать ТС без действующего полиса ОСАГО запрещается. Также тарифы на ОСАГО устанавливаются государством и являются единными для всех страховых компаний. В случае с КАСКО наоборот – у каждой страховой компании есть свои тарифные программы со своими собственными коэффициентами.

Каждая компания стремится оптимизировать отношение страховых премий к страховым выплатам, для чего проводится постоянный сбор статистики страховых случаев. На основе статистики устанавливаются страховые коэффициенты, по которым вычисляется стоимость страхования

каско для каждого конкретного случая. Предпочтение отдаётся взрослым, опытным водителям, семейным автомобилям, способствующим спокойному стилю вождения. Для таких категорий меньше риск по ущербу и, соответственно, минимальные тарифы на страхование.

Страховщик обеспечивает страховую защиту по договору КАСКО от вышеуказанных рисков, причем каждый из них расписывается подробно. Следует отметить, что перечень рисков, в результате наступления которых, имуществу может быть нанесен ущерб, во всех страховых компаниях практически один и тот же.

Наиболее трудоемким при страховании КАСКО является процесс поиска подходящей страховой компании. Для того, чтобы верно выбрать страховщика необходимо проанализировать его финансовую отчетность, на основе которой можно принять решение. Ниже приводится таблица 5 крупных страховых компаний, осуществляющих страхование вида КАСКО.

Анализ рынка КАСКО 5 крупных страховых компаний

	2011		2012		2013	
Страховые компании	Поступления (тыс.руб +% от всего рынка)	Выплаты (тыс.руб +% от всего рынка)	Поступления (тыс.руб +% от всего рынка)	Выплаты (тыс.руб +% от всего рынка)	Поступления (тыс.руб +% от всего рынка)	Выплаты (тыс.руб +% от всего рынка)
ИНГОССТРАХ	23 307 378 (14.16%)	14 717 697 (13.90%)	32 220 352 (16.50%)	18 599 363 (14.80%)	33 199 228 (15.64%)	25 646 809 (16.46%)
РЕСО-ГАРАНТИЯ	20 851 427 (12.67%)	11 355 042 (10.73%)	24 550 037 (12.57%)	14 941 896 (11.89%)	26 587 280 (12.52%)	18 061 855 (11.59%)
СОГЛАСИЕ	11 769 593 (7.15%)	7 043 514 (6.65%)	17 508 452 (8.97%)	11 219 863 (8.93%)	21 916 763 (10.32%)	16 494 415 (10.59%)
РОСГОССТРАХ	17 202 653 (10.45%)	13 494 520 (12.75%)	18 833 091 (9.64%)	11 153 749 (8.87%)	20 344 329 (9.58%)	12 992 156 (8.34%)
ВСК	10 480 218 (6.37%)	7 532 110 (7.12%)	10 450 896 (5.35%)	7 862 277 (6.26%)	12 014 232 (5.66%)	8 365 784 (5.37%)
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	7 167 899 (4.35%)	4 268 003 (4.03%)	9 975 778 (5.11%)	5 478 342 (4.36%)	11 525 544 (5.43%)	7 887 172 (5.06%)

Таблица 1 – «Анализ рынка КАСКО 5 крупных страховых компаний»[1]

На основе приведенных данных, очевидно, что такие страховые компании, как ИНГОССТРАХ, РЕСО-ГАРАНТИЯ и СОГЛАСИЕ пользуются популярностью у страхователей своего имущества и поэтому занимают лидирующие места на данном рынке страхования. А вот страховые поступления фирмы РОСГОССТРАХ имеют тенденцию к уменьшению, что говорит о каких-либо существующих проблемах внутри компании или же об уменьшении доверия страхователя к данной организации.

В итоге, хотелось сказать немного о смысле страхования КАСКО для страхователя. Конечно, данный вид страхования является дорогостоящим, и

поэтому, если Вы имеете отечественный автомобиль (даже новый), тоне существует необходимости в приобретении данного вида страхования, т.к. это будет являться неразумным расходом Ваших личных денежных средств. В случае, если вы владеете роскошным автомобилем премиум класса, то Вы обязаны приобрести КАСКО, во избежании больших финансовых потерь, которые могут возникнуть в результате наступления вышеуказанных страховых случаев.

Использованные источники:

1. Официальный сайт «Страхование сегодня»: <http://www.insur-info.ru/>
2. Официальный сайт «Страхование в России»: <http://www.allinsurance.ru/>
3. Официальный сайт «Insuri»: <http://www.insuri.ru/>

Лесняков А. А.

студент 5 курса

Тахумова О. В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ИЭиУ

Северо-кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЮЖНЫХ
РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация: В статье рассматриваются внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность Южных регионов Российской Федерации

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля, прямые иностранные инвестиции.

На сегодняшний день возрастает экономическая и географическая роли Юга России, поскольку на его территории точки пересечения мировых коммуникаций, транзитных путей, связывающих Европу и Азию, Север и Юг, Восток и Запад. Несмотря на то, что происходят существенные изменения мирового развития, вызванные экономическим кризисом, ареал мировых глобализационных процессов постоянно расширяется, глобализация становится более разнонаправленной, многополярной [1]. Этому сопутствовали и ряд важнейших для России долгосрочных внешнеэкономических событий, таких, как вступление страны в ВТО в 2011 году, образование Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Казахстана и Белоруссии. При этом внешнеэкономическая деятельность и международные отношения российских регионов становятся значимыми. Отдельные регионы Северно-Кавказского федерального округа занимают лидирующие позиции экономического развития в России. Необходимость более активного включения российских регионов во внешнеэкономическую деятельность

была важным пунктом во внешнеэкономической стратегии Российской Федерации до 2020 года, принятой в 2008 году.

На сегодняшний день согласно административно-территориальному делению Юг России состоит из двух федеральных округов: Северо-Кавказского и Южного.

Признаком практически любой национальной экономики является неравномерность ее развития. Следует подчеркнуть, что тренд неравномерности развития регионов России усиливается. С одной стороны, этому способствуют объективные факторы (природно-климатические условия, наличие природных ресурсов, населения, состояния различных видов инфраструктуры, отраслевой структуры и пр.), а с другой – субъективные факторы (государственная политика, состояние и эффективность нормативно-правовой базы и пр.). Одним из субъективных факторов, оказывающих значительное влияние на неравномерность развития регионов России, являются повсеместно проводимые реформы.

Неравномерность развития присуща и ряду регионов Северо-Кавказского федерального округа, притом, что объединение в его составе происходило по социально-экономическим показателям и общности проблем. Ярким выражением исключения из этого списка выступает Ставропольский край, который по большинству показателей более схож с регионами Южного федерального округа, чем с регионами СКФО. Ставропольский край наиболее успешный в экономическом развитии регион. По этому же принципу можно выделить и Северную Осетию, которой свойственны динамично-поступательные показатели развития. В целом все субъекты Северо-Кавказского федерального округа развиваются неравномерно, но нет существенного отрыва в развитии какого-либо субъекта.

Важной особенностью СКФО является то, что некоторые регионы получают дотации из федерального бюджета. Так можно отметить Карачаево-Черкесскую, Ингушскую и Чеченскую республики, где уровень дотаций доходит до 80%, а доходы, получаемые из сбора налогов регионов СКФО не покрывают даже половины их расходов. Поэтому совсем не удивительно, что финансирование из государственного бюджета в целом больше по стране, как и численность государственных инвестиций. Вложения бюджета в Северный Кавказ достигло 800 млрд. руб. за последние 10 лет, а это в 12 раз больше, чем инвестиции в данный регион в предыдущем десятилетии[2]. Из 6 млрд. руб. для инвестиционного фонда Российской Федерации за 2013 год 3 млрд руб. предназначалось для Северного Кавказа.

С образованием СКФО было преодолено существенное разделение регионов ЮФО по объемам внешнеэкономической деятельности. Объемы внешнеэкономической деятельности в 2013 году существенно возросли после масштабного кризиса в 2008 году и внешнеторговый оборот

увеличился на 42 %. [3]. Более детально рассмотрим тенденции, которые происходят в этой деятельности.

Согласно данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации за первое полугодие 2012 года, СКФО занимает последние позиции среди всех федеральных округов России по объему внешнеторгового оборота, но опережает Сибирский и Дальневосточный по темпу его роста (рисунок 1).



Рисунок 1 – Внешнеторговый оборот по федеральным округам РФ

Среди всех округов у Северо-Кавказского федерального округа небольшой рост по внешнеторговому обороту, а Южный федеральный округ, ближайший географический сосед, по росту экспортной составляющей внешнеторгового оборота занял второе место среди всех округов (рисунок. 2). Обращаясь к анализу объемов экспорта по отдельным регионам ЮФО и СКФО, можно заметить следующее: Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, Волгоградская область являются лидирующими субъектами, которые нарастили экспорт в 3-3,5 раза по абсолютным показателям внешней торговли. Доминантами по динамике внешнеэкономической деятельности Юга России можно выделить некоторые республики Северного Кавказа: импорт Карачаево-Черкесской республики увеличился в 26 раз, а её экспорт в 9 раз, импорт Кабардино-Балкарской Республики – в 13 раз, а экспорт в 6 раз. Так как у регионов Северного Кавказа довольно слабое состояние промышленного производства, то и во внешнеэкономической деятельности они проявляют себя слабо. [4].



Рисунок 2 – Экспорт по Федеральным округам РФ

Однако при этом относительно первого полугодия 2011г. среди всех округов в ЮФО снизились объемы импортных операций, показатель по темпу роста импорта составляет 97% (рисунок 3).



Рисунок 3 – Импорт по Федеральным округам РФ

Из анализа приведенных данных можно сделать вывод о необходимости развития внешнеэкономической деятельности СКФО и ЮФО, которая должна учитывать внутренние и внешние факторы, влияющие на структуру, объем, и географическое распределение внешнеторговых потоков региона.

Другой важной формой международной активности регионов являются иностранные инвестиции. Инвестиционная активность способствует устойчивому развитию любой региональной экономики, а иностранные инвестиции в этом случае являются важной составляющей внешнеэкономической деятельности и ресурсом регионального и социально-экономического развития. В привлечении иностранных инвестиций немаловажную роль играет инвестиционный климат, от привлекательности

которого зависит объем и структура инвестиций, а, следовательно, конкурентоспособность региона в борьбе за их привлечение. В субъектах ЮФО и СКФО привлечение иностранных инвестиций крайне неравномерно. Наибольший объем приходится на Ростовскую область, которая привлекала в 2010 г. в экономику региона 63% от общего их объема в ЮФО. В Краснодарском крае их поступление в 2010 г. составило 543 млн. дол., Волгоградская область – 10 млн. дол. Из семи субъектов СКФО только два – Дагестан и Ставропольский край – привлекают иностранные инвестиции. Среди главных причин сложившейся крайне неудовлетворительной инвестиционной ситуации в республиках Северного Кавказа выделяется их низкая инвестиционная привлекательность. Если сравнивать с общероссийской, то в среднем она ниже в 1,5–3 раза. Низкий уровень инвестиционной привлекательности республик СКФО определяется низким инвестиционным потенциалом и очень высоким уровнем инвестиционных рисков. Тем не менее, инвестиционный климат в ряде регионов Юга России постепенно улучшается, чему свидетельствует динамика привлечения иностранных инвестиций.

Использованные источники:

1. Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года. – М., 2008. – С. 34.
2. Воропинова О.А., Мовсесян ГГ. Особенности экономического потенциала субъектов Северо-Кавказского федерального округа // Социальная политика и социология. – 2011. – №4. – С. 229–246.
3. Архипов А.Ю. Внешнеэкономический вектор современной модернизации Юга России // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. – 2012. – № 2. – С. 47–51.
4. Евченко Н.Н. Внешнеэкономические аспекты трансформации экономики Северного Кавказа // Национальные интересы и безопасность. – 2012. – № 10. – С. 11–17.
5. Данные федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

*Лесняков А. А.
студент 5 курса
Лопаносова М.Н.
студент 5 курса
Тахумова О. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ИЭиУ*

*Северо-кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ МИГРАНТОВ НА ТЕРРИТОРИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация: В статье рассматривается процесс адаптации мигрантов на территории Ставропольского края.

Ключевые слова: Миграция, миграционное движение, мигранты.

Миграционное движение - один из факторов концепции развития человечества. Мигранты представляют в подавляющей своей массе молодых, трудоспособных и предприимчивых людей, выступают самостоятельным и многообещающим фактором производства. Именно в свете этого фактора актуально, особенно в России, изучение миграционной ситуации.

Среди сегодняшних мигрантов преобладает молодежь из стран постсоветского пространства, не владеющая русским языком и нередко становящаяся жертвой коррупционных и иных противоправных отношений. Все это затрудняет их трудовую и социально-культурную адаптацию, обуславливает рост социальной напряженности в регионах, где высоки показатели миграционного притока. В преодолении этих негативных моментов необходимо объединение усилий государства и общественных, религиозных, правозащитных организаций, ассоциаций мигрантов.

Как показывает практика, с первых дней пребывания иностранных граждан в непривычной для них национальной и культурной среде им приходится решать проблемы адаптации. Кроме того, большое внимание надо уделять культуре общения новых жителей страны. Ведь они приезжают со своими привычками и правилами, которые порой не совпадают с традициями коренного населения.

В Ставропольском крае максимальный объем миграции был зарегистрирован на Кавказских Минеральных Водах - 33% от общекраевого показателя. Наименее активно миграционные процессы происходили в Туркменском районе. Максимальный миграционный оборот отмечен в Шпаковском районе (4836 человек), в городах - Ставрополе и Пятигорске (10890 и 4657 соответственно). По 22 территориям края зафиксирован миграционный отток населения, максимальный - по Нефтекумскому району (549). Сложилась устойчивая тенденция миграции населения из сельской

местности в городскую. За счет селян миграционный прирост в крае только за истекшее полугодие составил 4054 человека [2].

Органы УФМС видят свою задачу в оказании соответствующей помощи приезжим. Для них подготовлены, например, специальные памятки, знакомящие с основными положениями российского законодательства, содержащие сведения о контактах ряда государственных служб и учреждений. Эти памятки распространяются не только структурами УФМС, но также через церкви и мечети, в местах активного общения иностранных граждан. С целью разъяснения миграционного законодательства регулярно проводятся встречи с лидерами национально-культурных объединений и духовенством. При Ставропольско-Невинномысской и Пятигорско-Черкесской епархиях РПЦ открыты курсы русского языка для мигрантов.

Так же остра проблема незнания мигрантов русского языка, препятствует их социальной адаптации в России. Для тех иностранных граждан, которые хотят работать в сфере услуг, торговле, ЖКХ, ФМС России предлагает ввести обязательное тестирование по русскому языку. При этом мы не стремимся, как отмечают некоторые критики этой идеи, воздвигать перед мигрантами дополнительный барьер, ни в коем случае не намерены осложнять их трудоустройство. Параллельно работаем над формированием системы помощи им, в том числе в изучении русского языка. Такая помощь должна действовать как внутри России, так и на их родине. В этом направлении мы активно сотрудничаем с рядом стран СНГ, откуда в Россию прибывает наибольшее количество трудовых мигрантов. Достигнуто взаимопонимание с Киргизией, Таджикистаном: совместными усилиями там создается сеть домиграционной подготовки, включающая профессиональное обучение, изучение русского языка, знакомство с законодательством, культурными традициями и правилами поведения, принятыми в российском обществе. Эта подготовка должна стать стимулирующим моментом для претендующих на работу в России.

Курсы по обучению русскому языку для иностранных граждан – это наиболее оптимальный путь адаптации мигрантов в российском обществе, благодаря чему станет возможным и повышение уровня правовой грамотности прибывающих в край граждан.

На сегодняшний день действительно большую часть мигрантов составляют малоквалифицированные работники. Для изменения создавшейся ситуации в последнее время предпринят целый комплекс мер. Так, согласно действующему миграционному законодательству разрешение на работу иностранным гражданам и лицам без гражданства выдается с учетом существующих квот.

Как отмечает Ставропольстат, в миграционном обмене преобладают лица со средним общим и среднеспециальным образованием - около 45%, из них порядка 87 % - в трудоспособном возрасте. При этом в крае наблюдается отток мигрантов с высшим образованием, причина их переезда почти в 90%

случаев связана с работой. Лидером по приему трудовых мигрантов остаются Краснодарский и Красноярский край, Тюменская и Московская область; мигрантов-студентов - Ростовская область, Москва и Санкт-Петербург [1].

Среди наиболее значимых изменений в миграционном законодательстве — вступление в силу с 1 июля 2010 г. ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации", который направлен на создание благоприятных условий для привлечения из-за границы высококвалифицированных специалистов. Именно этой категории трудовых мигрантов будет отдаваться предпочтение.

Хотелось бы отметить, что с учетом основных характеристик миграционных процессов, протекающих в Ставропольском крае, среди актуальных задач по реализации Концепции миграционной политики на период до 2025 года следует выделить содействие в обучении мигрантов русскому языку, традициям и культуре местного населения при содействии всех органов государственной и муниципальной власти, а также создание условий для переселения соотечественников, проживающих за рубежом.

На территории Ставропольского края уже создана группа, которая занимается разработкой региональной программы содействия добровольному переселению соотечественников. Кроме того, необходимо говорить о возможности организации в крае миграционных профсоюзов, которые бы оказывали правовую помощь и защиту приезжих граждан [3].

Так же, уже более года работает на базе СКФУ при активном содействии УФМС по СК и Общественно-консультативного совета Центр тестирования иностранных граждан, позволяющий оказывать реальную действенную помощь мигрантам в решении вопросов их адаптации в нашей стране.

Управлением во взаимодействии с Северо-Кавказским федеральным университетом в течение двух месяцев проводилось анкетирование приезжих граждан на территории всех районов края. Порядка полутора тысяч мигрантов ответили на самые разные вопросы, начиная с уровня владения русским языком, и заканчивая планами на будущее.

Сегодня уже можно говорить о предварительных результатах исследования. Так, на вопрос: с какими сторонами российской культуры Вы знакомы? Около 439 анкетирзуемых поставили галочку в графе «знаком поверхностно» и 248 – «совсем не знаком», но все, же более 50% знают историю, обычаи и традиции, литературу и искусство нашего государства. 443 респондента заявили о свободном владении русским языком, однако похвастаться навыками чтения и правописания смогли не многие. Более половины иностранцев никогда не испытывали пренебрежительное

отношение к себе, причиной которого является национальность, и порядка 40% периодически ощущали нетерпимость со стороны местного населения.

В заключении, можно сказать, что в Ставропольском крае активно ведутся работы по адаптации мигрантов. Многие проекты уже реализованы или действуют в данный момент, но это лишь малая часть того что нужно сделать для социокультурной адаптации иностранных граждан в России.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://stavstat.gks.ru>
2. Официальный сайт Думы Ставропольского края - <http://www.dumask.ru>
3. Портал мусульман Кавказа - <http://dumsk.com>

Липартелиани О.Н.

учитель истории и обществознания

ГБСКОУ НСКОШ № 87

Россия, г. Набережные Челны

АКТИВНОСТЬ УЧАЩЕГОСЯ КАК ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

В связи с введением Федерального государственного образовательного стандарта возросло внимание к деятельностному подходу в образовании. Важнейшей задачей современной системы образования является формирование совокупности универсальных учебных действий, обеспечивающих компетенцию «научить учиться», а не только освоение учащимися конкретных предметных знаний и навыков в рамках отдельных дисциплин. В связи с этим приоритетной становится развивающая функция обучения, которая должна обеспечить становление личности школьника, раскрытие его индивидуальных возможностей.

У каждого учителя есть четкое представление о структуре деятельности по передаче знаний (сообщение темы и цели, актуализация, объяснение, закрепление, контроль); соответствующая система дидактических принципов (наглядности, доступности, научности), которая обеспечивает сознательное усвоение сообщенных знаний, соответствующая система контроля и оценки и собственный опыт активизации деятельности детей.

Структура моего урока истории и обществознания в средней общеобразовательной школе зачастую такова: самоопределение к деятельности (орг. момент), актуализация знаний и фиксация затруднения в деятельности, постановка учебной задачи и ее решение, закрепление материала, рефлексия деятельности. В связи с этим особое значение уделяется процессу учебного моделирования - это процесс чистого творчества, великолепное средство познания и содержательного обобщения знаний и способов действий. Учебная модель является результатом

творческого анализа научного понятия и условием формирования устойчивой мотивации учения.

Урок моделирования может проходить в двух формах. Во-первых, моделирование может быть как процесс. В таком случае содержание изучаемого материала в течение всего хода урока фиксируется в наглядно-логической форме (схема, таблица). Во-вторых, моделирование может быть как результат и средство для дальнейшей познавательной деятельности. В этом случае модель содержания или способа фиксируется в конце урока в результате выполнения специального задания (синхронистическая таблица, сравнительно-сопоставительный анализ революций, процесса распада государств).

Действие моделирования является основой учебной деятельности, носит исследовательский характер. Через него учащиеся входят в мир творческого мышления, открывают отдельные признаки качества, свойства, внутренние отношения между ними.

При анализе урока моделирования необходимо обращать внимание на следующее:

1. Каким образом учитель создает ситуацию, при которой учащиеся принимают учебное действие моделирования (преобразование модели)?

2. Какие виды моделей используются на данном уроке (однотипные, разнотипные)? Кто это действие задает (в зависимости от уровня класса, его возраста)? Обоснованность выбора как моделей, так их исполнителей.

3. Какие формы организации учебного сотрудничества использовал учитель на данном этапе? Их необходимость и целесообразность.

Контрольно-оценочную функцию целесообразно постепенно передавать самим учащимся через организацию системы контроля и самооценки. Однако эти действия на уроке производятся не только в конце урока, но дети контролируют и оценивают себя в течение всего урока. Итоговая рефлексия и самооценка выводится с учетом поэтапной рефлексии и мини-оценок, выставленных себе по результатам степени усвоения или решения учебной задачи, расчлененной на простые задания.

При организации самооценки учитель должен обратить внимание: 1) на ее адекватность, т.е. соответствуют ли самооценочные суждения учащихся реально выполненной деятельности; 2) на ее надежность, т.е. умеют ли учащиеся анализировать, вычленять, обсуждать и соотносить общий способ с условиями задачи; 3) на полноту, т.е. умеют ли учащиеся в самооценке отражать различные стороны и компоненты своей деятельности.

Уроки проходят эффективно не только в формах индивидуального опроса, но и групповой работы. Единство двух форм деятельности на уроке обеспечивает высокую творческую самостоятельность детей, педа-

гогическую эффективность результатов, высокий развивающий характер обучения.

Таким образом, активность учащихся, вовлеченных в процесс усвоения новых знаний, самореализации обеспечивает не только деятельность, познание, но и воспитание познающей, творческой, интеллектуальной личности школьника. Учащийся становится в позицию исследователя, вырабатывает свое суждение, появляется возможность формирования человека свободного, способного самоопределяться в окружающей действительности.

Липунова Л.В., к.и.н.

доцент

Новокузнецкий институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

Россия, г. Новокузнецк

ИНСТИТУТ ПОТЕРПЕВШЕГО В ИСТОРИИ СОВЕТСКОГО УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

В истории российского судопроизводства понятие «потерпевшего от преступления» появилось в начале XVIII века. Законодательство времен Российской империи очень подробно и детально регламентировало права потерпевшего в уголовном процессе, что позволяло ему быть полноправным участником процесса[3, с.33]. Потерпевший в полной мере мог осуществлять свои права и отстаивать свои интересы в различных ситуациях.

Декретом о Суде № 1 от 23 ноября 1917 года была разрушена система норм уголовно-процессуального законодательства, в том числе и нормы, касающиеся процессуального статуса потерпевшего.

Данный Декрет заменил мировых судей на местные суды в лице постоянного местного судьи и двух очередных заседателей.

Местные суды решали все гражданские и уголовные дела, если обвиняемому угрожало наказание не свыше двух лет лишения свободы. Помимо этого, Декрет о Суде № 1 устанавливал правило, согласно которому стороны по делам частного обвинения могли разрешать спор, минуя судебное вмешательство. «По всем спорным гражданским, а также частно-уголовным делам стороны могут обращаться к третейскому суду»[3] (порядок организации и деятельности третейских судов был определен позднее в декрете ВЦИК от 16 февраля 1918 г. «О третейском суде»).

Все последующие декреты еще более ущемляли права потерпевшего. Судопроизводство происходило по правилам Судебных уставов 1864 г., поскольку они не были отменены декретами ВЦИК, то есть и в послереволюционной России признавалась их значимость, в том числе и по вопросам процессуального статуса потерпевшего.

Постановлением ВЦИК от 25 мая 1922 г. Был принят первый Уголовно-процессуальный кодекс Российской Советской Республики. В

отличии от декрета о суде, он тщательно регламентировал права участников уголовного судопроизводства, в том числе и потерпевшего. В ст. 8 говорится, что «Обвинение на суде поддерживается прокуратурой. Потерпевшему право обвинения предоставляется лишь в случаях, установленных законом». Дела частно-публичного обвинения возбуждаются по жалобе потерпевшего и подлежат прекращению в случае примирения его с обвиняемым. Примирение допускается только до вступления приговора в законную силу. Но «если прокуратурой признано будет необходимым вступить в дело в целях охраны публичного интереса, то поддержание обвинения в этом случае принадлежит только прокуратуре и дело не подлежит прекращению в случае примирения потерпевшего с обвиняемым» (ст.10).

Потерпевший вправе предъявить к обвиняемому и к лицам, несущим ответственность за причиненные обвиняемым вред и убытки, гражданский иск, который подлежит рассмотрению совместно с уголовным делом (ст. 14).

Уголовно-процессуальный кодекс того времени наделяет потерпевшего правом иметь представителя: «В качестве представителей интересов потерпевшего в тех случаях, когда ему предоставлено право поддержания уголовного обвинения, могут участвовать в деле: члены коллегии защитников, близкие родственники потерпевшего или его законные представители, а также уполномоченные профсоюзов, инспектора труда, представители Рабоче-Крестьянской Инспекции по делам их ведения» (ст. 55).

Согласно ст. 100 УПК РСФСР 1922 г. Потерпевший наделяется правом обжалования действий органов расследования, так, если ему «отказывают в производстве дознания или предварительного следствия, о чем объявляют заинтересованным лицам или учреждениям, таковой отказ может быть обжалован в семидневный срок заявителями в надлежащий суд».

Наделяя потерпевшего правом заявлять гражданский иск (ст. 14), законодатель того времени наделяет определенным набором обязанностей лиц, производящих предварительное расследование. Если следователь усмотрел в деле, что совершением преступления причинен вред и убытки потерпевшему, то он обязан разъяснять последнему его право предъявить гражданский иск. Эти действия отмечаются в протоколе. Если потерпевший предъявляет гражданский иск, следователь обязан рассмотреть его ходатайство и составить мотивированное постановление о признании потерпевшего гражданским истцом или об отказе в признании.

Ст. 258 УПК РСФСР (1922 г.) указывала: «Народный суд, признав, что обстоятельства, о разъяснении которых ходатайствуют стороны, могут иметь значение для дела, не вправе отказать в вызове свидетелей и экспертов и в истребовании других доказательств на том лишь основании, что дело достаточно уже выяснено. Равным образом народный суд не вправе ограничивать число свидетелей, вызываемых сторонами, или избирать из

указанных сторонами свидетелей и экспертов тех или иных лиц для вызова в судебное заседание».

Существенные изменения положения потерпевшего в советском уголовном процессе связаны с принятием в 1958 г. Основ уголовного судопроизводства Союза ССР и союзных республик [1].

Так, впервые в отечественной истории уголовного судопроизводства дано определение понятия потерпевшего (ст. 24. Основ) и установлен перечень его процессуальных прав, существенно расширенный относительно ранее действовавшего законодательства [5, с.82]. В ст. 38 Основ было предусмотрено также равенство прав участников судебного разбирательства, к числу которых отнесен и потерпевший. Расширение прав потерпевшего было связано в первую очередь с происходившими в стране политическими преобразованиями, осуждением «культа личности» и попытками ввести в общественную жизнь и государственное управление элементы уважения к правам человека.

Аналогичное Основам понятие потерпевшего было закреплено в УПК РСФСР 1960 г. [2]. Так, согласно ч.1. ст. 53 УПК РСФСР потерпевшим признавалось лицо, которому преступлением причинен моральный, физический или имущественный вред. О признании гражданина потерпевшим лицо, производящее дознание, следователь или судья должны были вынести постановление, а суд – определение.

Согласно ч.2. ст. 53 УПК РСФСР, гражданин, признанный потерпевшим от преступления, был вправе давать показания по делу. Потерпевший или его представитель имели право предъявлять доказательства, заявлять ходатайства, знакомиться со всеми материалами дела с момента окончания предварительного следствия, участвовать в судебном разбирательстве, заявлять отводы. Потерпевший имел право в судебном разбирательстве лично или через своего представителя поддерживать обвинение по делам частного обвинения (ч.3 ст. 53 УПК РСФСР). На основании ч.4 ст. 53 УПК РСФСР по делам о преступлениях, последствие которых явилась смерть потерпевшего, права потерпевшего переходили к близким родственникам.

Последующее расширение процессуальных прав потерпевшего было осуществлено уже в первой половине 1990-х гг., на основании Закона Российской Федерации от 16 июля 1993 г. № 5451-1, в отечественный уголовный процесс после 77-летнего перерыва был введен суд присяжных.

Использованные источники:

1. Ведомости ВС СССР. -1959.- №1.- Ст.12.
2. Ведомости ВС РСФСР.- 1960.- № 40.- Ст. 592.
3. Декрет о Суде № 1. История законодательства СССР и РСФСР по уголовному процессу и организации суда и прокуратуры. – М., 1995.- 239 с.

4. Крюкова Н.И. Исторический опыт становления и развития института потерпевшего в уголовном судопроизводстве России // История государства и права.- 2012.- № 2.- С. 32-37.

5. Липунова Л.В. Деятельность российского суда присяжных в 1866-1889 гг. // Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 29 марта 2013 г.: в 10 частях. Часть 3; М-во обр. и науки РФ. Тамбов: изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013.- С.84-86.

Липунова Л.В., к.и.н.

доцент

Новокузнецкий институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

Россия, г. Новокузнецк

ПРАВОВОЙ СТАТУС ПОТЕРПЕВШЕГО В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА 1864 г.

Нормы, содержащиеся в источниках права до XVIII века, определяют отсутствие деления между уголовным и гражданским процессом. Потерпевший и обвиняемый именовались «сторонами», «сутяжниками» или «истцами», что указывало на равенство сторон в процессе.

В ходе судебной реформы 1864 г. И принятия Устава уголовного судопроизводства, который предоставил пострадавшим определенные возможности для выполнения своей процессуальной функции, потерпевший становится активным участником уголовного процесса.

Организаторы судебной реформы 1864 г. считали следственную систему не достаточно эффективной. «Независимо от судебного преследования по должности, во имя закона, в интересах государства и общества, законодатель установил преследование частное, поставив его в зависимости от воли лица, потерпевшего от преступления» [2, с. 33]. Статья 171 Уложения о наказаниях уголовных и исправительных устанавливает возможность подачи частным лицом уголовного иска утверждая, что отдельные категории преступлений и проступков «подлежат ведению и рассмотрению суда не иначе как по жалобе обиженного или оскорбленного лица, что « одни преступления этого рода могут быть прекращены примирением, а другие не допускают его». Закрепляя в нормативных актах данные положения, законодатель основывался, видимо на том, что право вопроса – возбуждать уголовное преследование или нет, принадлежит лицу, пострадавшему в результате этого уголовно наказуемого деяния. А это связано с тем, что в результате совершения преступлений, отнесенных к этой категории, нарушаются в большей степени интересы частного лица, а не государства, и поэтому только потерпевший может оценить все «за» и «против» возбуждения уголовного преследования и принять наиболее правильное решение по этому вопросу [3].

Уголовный иск в полном объеме был передан законодателем частному лицу, пострадавшему в результате совершенного в отношении него преступления, по всем делам, подведомственным мировым судьям. В отношении дел, не отнесенных к ведению мировых судебных учреждений, уголовное преследование было передано в руки частных лиц лишь по делам о тех преступлениях, преследование которых начинается по жалобе частного лица и которые могли быть прекращены в связи с примирением, достигнутым между обвиняемым и потерпевшим. По делам обо всех остальных преступлениях за потерпевшим оставлялось лишь право возбуждения уголовного иска путем принесения жалобы.

Устав уголовного судопроизводства (далее по тексту – Устав) не содержал легального определения потерпевшего. Устав просто не знал такого института, как «потерпевший» в том смысле, который придается ему действующим сегодня в Российской Федерации законодательством. Устав разделил само понятие на две части – институт частного обвинителя и гражданского истца, т.е. потерпевший не является самостоятельной фигурой в уголовном процессе. Права указанных участников процесса существенно различались в зависимости от того, мировым или общим установлением было подсудно дело. В связи с этим необходимо рассмотреть положение этих лиц в делах обеих категорий.

Сначала проанализируем преступления, подсудные мировым судьям. К этой категории законодателем того времени отнесены дела о таких правонарушениях, за которыми в соответствии с Уставом о наказаниях определяются: арест не свыше трех месяцев; тюремное заключение не свыше одного года; денежные взыскания не свыше трехсот рублей; выговоры, замечания и внушения (ст.33).

В соответствии с Уложением о наказаниях к категории дел, которые могут быть прекращены в связи с примирением сторон, отнесены следующие:

- угрозы;
- все непосредственные личные обиды;
- задержание кого-нибудь без насилия;
- клевета и распространение оскорбительных для чьей-либо чести сочинений;
- легкие раны, увечья и неосторожные причинение ран и увечий, какова бы ни была их тяжесть, а равно самоуправство и употребление насилия без нанесения тяжких побоев, ран или увечья;
- жестокое обращение мужа с женой или жены с мужем, нанесение увечий, ран или побоев;
- упорное неповиновение детей в отношении к родителям, а также отказ нуждающимся родителям со стороны детей в необходимом пособии;
- обольщение незамужней женщины обещанием жениться на ней, а также прелюбодеяние;

- сообщение другим заразной болезнью, происходящей от неопотребства.

Жалобы частных лиц могли быть принесены мировому судье как самим лицом, которому преступлением причинен вред, так и теми лицами, которым законом предоставлено право ходатайствовать вместо них. Могли быть принесены такие жалобы и через поверенных (ст. 43). В качестве поверенных могли выступать как присяжные поверенные, так и посторонние лица.

Частным обвинителям законодателем были предоставлены следующие права:

- участвовать в разбирательстве дела у мирового судьи (ст.63);
- возбуждать уголовное дело принесением жалобы мировому судье или полиции (ст.ст. 35,42,48);
- отсрочить это разбирательство до предоставления доказательств (ст. 73), и просить, чтобы издержки от неявки противной стороны были отнесены на ее счет (ст. 75);
- отводить мирового судью и свидетелей (ст. 85, 86);
- во время разбирательства предлагать свидетелям противной стороны вопросы (ст.100);
- выслушивать доказательства противной стороны, опровергать их и требовать проверки (ст. 103,107);
- указывать на неверность записей в протоколах мирового судьи показаний сторон, свидетелей, условий примирения и отзывов на приговор, требовать поправок по сделанным указаниям (ст. 143);
- получать копии с протоколов, приговора мирового судьи и копии с отзыва противной стороны, представлять объяснения на отзыв противной стороны (ст. 150);
- приносить отзыв на неокончательный приговор мирового судьи, частные жалобы а медлительность производства и непринятие отзыва и жалобы на окончательные приговоры мирового судьи (ст. 145);
- участвовать в рассмотрении дела, разбираемого мировым съездом (ст. 155);
- представлять свои доказательства, приводить свидетелей и просить об их отзыве (ст. 159).

По делам публичного обвинения, подсудным окружным судам также широкими правами обладал пострадавший. В соответствии с Уставом уголовного судопроизводства он мог возбуждать уголовное дело жалобой с требованием производства следствия (ст. 297). Такая жалоба считалась достаточным основанием к производству предварительного следствия, при этом ни судебный следователь, ни прокурор не могли отказать в нем лицу, потерпевшему от преступления или проступка (ст. 303).

При производстве предварительного следствия пострадавший имел право:

- отводить судебного следователя (ст. 273);
- во время производства предварительного следствия выставять свидетелей (ст. 304);
- присутствовать при всех следственных действиях и предлагать, с разрешения следователя, вопросы обвиняемому и свидетелям (ст. 304 п.2);
- предъявлять в подкрепление своего иска доказательства (ст. 304 п.3);
- требовать за свой счет выдачи копий всех протоколов и постановлений (ст. 304 п.4);
- приносить жалобу суду на всякое следственное действие, нарушающее или стесняющее его права, и притом на действие, принятое не только собственной властью следователя, но и по требованию прокурора или его товарища (ст. 491);
- давать объяснения в суде при рассмотрении жалобы (ст. 504), заслушивать определение и получать копию с него (ст. 508).

В период предварительного следствия пострадавший мог осуществлять свои права только лично, осуществлять их через поверенного не допускалось. И это объяснялось тем, что по Уставу на стадии предварительного расследования не допускался даже защитник обвиняемого.

Участвовать в судебном следствии (ст. 479).

Обжаловать действия и приговор суда, для этого:

- 1) приносить апелляционный отзыв против приговора, постановленного окружным судом без участия присяжных заседателей (ст. 853), и получать за установленную плату копии отзывов (ст. 871);
- 2) подавать возражения против отзыва подсудимого (ст. 872);
- 3) присутствовать в судебной палате при производстве дела (ст. 879);
- 4) участвовать в судебных прениях (ст. 888);
- 5) приносить частные жалобы и возражения на частную жалобу подсудимого (ст. 898);
- 6) приносить кассационную жалобу об отмене окончательного приговора (ст. 906-909);
- 7) присутствовать при докладе жалобы в кассационном департаменте Сената (ст. 917);
- 8) представлять объяснения при докладе в Сенате (ст. 921);
- 9) представлять вопросы, подлежащие разрешению в Сенате (ст. 923).

В случае примирения потерпевшего с обвиняемым, Уставом была установлена подсудность таких дел - в мировом разбирательстве (ст. 35). Рассмотрение таких дел включено в компетенцию мировых установлений

«не для взыскания за вину, а для примирения обиженного с обидчиком, жалующегося с обжалуемым» [1, с. 214]. Если потерпевший примирился с одним из обвиняемых, то это распространяется и на других соучастников, поскольку было бы несправедливо за одно и то же правонарушение одного виновного освобождать от наказания, а других – нет только потому, что истец-потерпевший желает одного простить, а других – не прощать. Содействуя примирению, закон расценивает неявку частного обвинителя в суд как отказ от иска и основание прекращения дела (ст. 135, 593). В случае неявки потерпевшего по делам, которые не могли быть прекращены в связи с примирением, на него налагался штраф, но дело не прекращалось (ст. 135).

Исходя из вышеизложенного, можно видеть, что уголовно-процессуальное законодательство второй половины XIX века признало активное участие в уголовном процессе лица, пострадавшего от преступления, наделив его необходимым набором прав.

Для признания лица потерпевшим не требовалось какого-либо процессуального акта, выносимого от имени должностного лица или государственного органа. Лицо, пострадавшее в результате преступления, могло участвовать в производстве по делу либо в качестве частного обвинителя, либо в качестве гражданского истца. А процессуальные права потерпевшего в то время были довольно хорошо развиты, а также в законе были закреплены и гарантии осуществления потерпевшим своих прав.

Использованные источники:

1. Квачевский А.А. Об уголовном преследовании, дознании и предварительном исследовании преступлений по Судебным уставам 1864 г. СПб., 1869. Ч.I. – 378 с.
2. Крюкова Н.И. Исторический опыт становления и развития института потерпевшего в уголовном судопроизводстве России // История государства и права.- 2012.- № 2.- С. 32-37.
3. Липунова Л.В. Ответственность за убийство в дореволюционном праве // «Экономика и социум». - Выпуск № 4(9) (октябрь-декабрь, 2013).- Режим доступа:
http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_4_2013/Lipunova%20L.V.%20Socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva.doc.pdf

*Лисина О.В.
ассистент
кафедра ГМУС
Казанский Национальный Исследовательский
Технологический Университет
Россия, г. Казань*

ИНТЕРИОРИЗАЦИЯ ФОРМАЛИЗОВАННОЙ МОДЕЛИ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ: СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ ТРАДИЦИОННЫХ И АЛЬТЕРНАТИВНЫХ САМОСОХРАНИТЕЛЬНЫХ ПРАКТИК

Здоровье-потенциативное поведение предполагает определенные социальные или индивидуальные действия, которые подразделяют на институционализированные и неформальные практики, в некоторых случаях нелегитимные или псевдоздоровьесберегающие. Первая группа практик - формы традиционного медицинского врачевания, обозначенные еще Т.Парсонсом как патерналистские, в процессе которого происходит легитимация власти врача и роли больного. Вторая группа – здоровьесберегающие практики, имеющие неформальный личностный или межличностный характер. Здесь следует выделить традиционные и альтернативные здоровьесберегающие практики, предлагающие собственные подходы к витальному поведению.

Применение неформализованных практик воспроизводства жизненных сил приводит к символической редукции субъектом медицинской модели поведения по оздоровлению. При этом индивидуальные способы самосохранения, в которых нет прямого участия специалиста, основываются на популяризированном профессиональном знании, но поскольку индивидом частично усваивается его роль, то врач или целитель представлены в виде интериоризованного образа. Следует отметить, что в классическом понимании интериоризация представляет собой несколько трансформировавшееся определение Э.Дюркгейма – «заимствование основных категорий индивидуального сознания из сферы общественного опыта и общественных представлений» [5], которое в современной интерпретации рассматривается как «формирование внутренних структур человеческой психики посредством усвоения внешней социальной деятельности» [4], перенесение социальных норм и ценностей извне внутрь. Такая интериоризация позволяет субъекту, т.е. «больному» аккумулировать внутренний резерв ресурсов, создавать дополнительную устойчивость, сформировывать на основе идеального типа профессионального подхода к решению проблемы усовершенствованную модель поведения, что облегчает процесс адаптации к изменениям.

Выбор определенной практики во многом зависит от социокультурного образца здоровья современного времени-пространства, интерпретации индивидом здоровья и болезни, социальных норм, ценностей,

доминирующих в медиапространстве, отношения к здоровью, образов здорового, больного и собственных представлений. О.С. Васильева и Ф.Р. Филатов [3] выделяют несколько альтернативных подходов к их пониманию: нормоцентрический (здоровье как совокупность среднестатистических норм поведения и реагирования, болезнь – патология); феноменологический (конструирование индивидуальных способов «бытия-в-мире», здоровьесбережение в субъективной реальности «здесь-и-сейчас»); холистический (здоровье как целостность, зрелость, интегрированный опыт); кросс-культурный (здоровье детерминировано социокультурным контекстом, особенностями универсальных и локальных эталонов); дискурсивный (здоровье как продукт определенного дискурса); аксиологический (здоровье как основная ценностная ориентация) и интегративный, объединяющий вышеописанные модели. Однако здоровье является объектом одновременно и социокультурной, и индивидуальной детерминации. Например, социетальность христианского здоровьесберегающего образа жизни выражается в культурно-нормативном поведении верующего, в том числе нравственных аспектах осмысления здоровья – болезни и в избегании двух крайностей: «Первая крайность – принятие и применение предписанных правил и принципов как средства спасения. Вторая крайность состоит в убеждении, что если дела не спасают, то они не важны и можно поступать как угодно» [2].

Поясним, в чем состоит «социокультурность» здоровья. Данная характеристика наделяет здоровье социальным и культурно-символическим смыслом, типологизирует его как социально-индивидуальную переменную, интегрируя акмеологическое понимание – актуализацию возможностей субъекта и культурно-историческое детерминирование. Адаптируя наиболее подходящие к нашему интегративному подходу категории из теории формирования здоровьесориентированности молодежи И.М. Усманова [6], добавим, что в основе становления здоровья как ценности лежит «социальная культура, которая состоит из: общекультурных и нравственных ценностей; квалификационного потенциала (знаний, умений, способностей, навыков, обеспечивающих деятельность по развитию жизненных сил, индивидуальной и социальной субъектности); психофизиологического потенциала (умения общаться с людьми, работоспособности); образовательного потенциала (интеллектуальных, познавательных способностей, интеллектуальной культуры, креативности).

Здоровьесберегающие практики классифицируются современными исследователями на основании различных критериев. По видам они подразделяются на традиционные (научные или ортодоксальные) и альтернативные (народные, неортодоксальные). По характеру действия здоровьесберегающие технологии разделяют на следующие группы: защитно-профилактические, информационно-обучающие, компенсаторно-нейтрализующие, стимулирующие. Здоровьесберегающая деятельность

предполагает использование здоровье-сохранительных и здоровье-стимулирующих технологий в предметно-пространственной среде, интеллектуальной среде, духовно-нравственной, физкультурно-рекреативной, коммуникативной и информационной среде. Отметим, что в области укрепления здоровья выделяют следующие типы технологий: [1]

1. здоровьесберегающие (создающие оптимальные, безопасные условия жизнедеятельности, решающие задачи рациональной организации повседневной деятельности, например, образовательного или рабочего процесса, свободного времени, с учетом индивидуальных особенностей, соответствия интеллектуальной, эмоциональной, нервной нагрузок возможностям субъекта);

2. оздоровительные (направленные на укрепление физического здоровья, поддержания и приумножения ресурсов здоровья);

3. технологии обучения здоровью (формирующие ориентацию на здоровый образ жизни, обучение жизненным навыкам, правилам гигиены, профилактика заболеваний, травматизма, злоупотребления алкоголем, психоактивными веществами, половое воспитание). Реализуются данные технологии путем включения в профилактическую работу;

4. технологии воспитания культуры здоровья (формирование личностных качеств, способствующих сохранению и укреплению здоровья, формирование представления о здоровье, как ценности, усиление мотивации на ведение здорового образа жизни, повышение ответственности за собственное здоровье, здоровье семьи, сообщества, физическое воспитание).

Здоровьесбережение как система состоит из следующих взаимосвязанных компонентов: целей здоровьесберегающей деятельности, содержания деятельности, методов и технологий сбережения здоровья, средств, используемых в процессе здоровьесбережения, организационных норм, критериев оценки эффективности данной деятельности.

Изучая здоровьесберегающие практики как социокультурный феномен, необходимо обратиться к теоретическим изысканиям двух строго антогонистичных ранее систем – традиционной и альтернативной медицины. Именно приверженность, склонность и доверие отдельного человека к одной из этих систем определяют используемые им методы профилактики, лечения, выбор здоровьесберегающих практик.

Современное общество научилось эффективно синтезировать виды здоровьесберегающих практик, сочетать новые научные знания с традиционными медицинскими представлениями. Согласно концепции И.В. Шумова, образуется доктрина современной интегративной медицины, которая отражает применяемые обществом здоровьесберегающие практики и представляет следующие последовательно появляющиеся положения в эволюции медицины: [7]

1) интеграция медицины, теологии, социологии и философии;

2) интеграция медицины и физико-математических наук (математика,

кибернетика, физика, химия, астрономия);

3) синтез медико-биологических и клинических наук;

4) синтез традиционной и научной медицины;

5) синтез традиционных и новых медицинских технологий.

Сторонники альтернативной медицины применяют практики, ориентированные на длительный эффект, постоянное оздоровление, основанное на оптимальном развитии и интеграции физического, духовного, ментального, эмоционального здоровья человека. Вышесказанное подтверждает влияние духовно-нравственной базы, ценностей, образа жизни на здоровьесберегающее поведение и воспроизводство жизненных сил. Традиционная система здоровьесбережения считается наиболее патерналистской и препятствующей развитию навыков самостоятельности, ответственности за собственное здоровье и благополучие.

Социологическое осмысление традиционных и альтернативных здоровьесберегающих практик отражено в двух сформировавшихся к данному моменту научных парадигмах, которые представлены сторонниками этих медицинских практик и технологий. Рассмотрим основные индикаторы, формирующие данные парадигмы, и их принципиальные отличительные черты, приведенные в Таблице 1.

Таблица 1 Сравнение парадигм традиционной и альтернативной медицины по индикаторам [7]

Индикаторы	Традиционная медицина	Альтернативная медицина
Разум, тело, дух	разделены	едины
Тело	сумма частей, механизм	живой микрокосм, или вселенная
Причины болезни	составные части «ломаются»	возникает дисбаланс энергии - жизненной силы
Задача медицины	бороться с болезнью	восстановить гармонию тела – духа - разума
Функции врача	подавить и устранить симптомы	выявить причину возникновения дисгармонии и дисбаланса
Основное внимание следует уделять	составным частям, материи	единому целому, энергии, духу
Лечение заключается в	попытке «починить» сломанные части	стимуляции процесса самоисцеления
Основные методы лечения	лекарства, хирургия	диета, физические упражнения, травы, борьба со стрессами, социальная поддержка
Медицина - это	лечение болезни	забота о здоровье

На основании представленного сравнения, альтернативный подход можно обозначить как целостный или холистический. Тогда как традиционный подход к здоровьесбережению воспринимает тело как совокупность отдельных частей, где каждая часть состоит из других, более мелких элементов, т.е. ответственность за результат лечения лежит только на враче.

Таким образом, для вышеозначенных подходов к здоровью, выделяются универсальные принципы самосохранения. Обозначим некоторые из данных принципов: принцип жизнестойкости, витальности, равновесного состояния между телом/душой, внутренним/внешним, индивидуальным/социальным, принцип поддержания жизнеспособности, потенции жизненных сил, стабильности и т.п.

Использованные источники:

1. Ахутина Т. В. Здоровьесберегающие технологии обучения: индивидуально-ориентированный подход // Школа здоровья. Т.7. 2000. № 2. С. 21-28.
2. В начале было Слово: Изложение основных библейских доктрин // Основы вероучения христиан-адвентистов седьмого дня. Заокский: Изд-во «Источник жизни», 2002. С. 289.
3. Васильева О. С., Филатов Ф. Р. Психология здоровья человека: эталоны, представления, установки: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Издательский центр «Академия», 2001. С. 10.
4. Головин С. Ю. Словарь практического психолога. Минск.: Харвест, 1998. С. 558.
5. Дюркгейм Э. Социология и теория познания // Новые идеи в социологии, сб.2. СПб, 1914. Цит. по Конюхов Н. И. Прикладные аспекты современной психологии: термины, законы, концепции, методы. М.: Макцентр, 1994. С. 37.
6. Усманов И. М. Здоровье молодежи как общественная ценность в современном российском обществе (социально-философский анализ): дис. канд. филос. наук. Уфа, 2008. 24 с.
7. Шумов И. В. Альтернативная медицина в системе современных знаний // Международный научно-практический журнал «Традиционная медицина. Восток и Запад». Новосибирск, 2004. № 1. С. 25.

*Литвинов А.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Инвестиции и инновации»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ТЕЗАВРАЦИОННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ВЛОЖЕНИЯ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ, ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ И АНТИКВАРИАТ

Аннотация. Настоящая статья посвящена тезаврационным инвестициям, которые предполагают осуществление вложений в драгоценные металлы и драгоценные камни, а также изделия из них, и предметы коллекционного спроса. Тезаврационные инвестиции могут быть очень эффективным способом вложения средств и принести немалую

прибыль, если принять во внимание все возможные виды активов и связанные с ними риски.

Abstract. The article is devoted to treasure investments which are known as investments in precious metals and gems as well as items made of them and antiques. Treasure investments can be a very efficient method of investments and make a big profit subject to taking into account all possible kinds of assets and risks.

Ключевые слова. Тезаврационные инвестиции, драгоценные металлы, драгоценные камни, антиквариат, тезаврация

Keywords. Treasure investments, precious metals, gems, precious stones, antique, hoarding.

Понятие «тезаврационные инвестиции» появилось не так давно и пока еще не стало достаточно известно во всем мире и не нашло должного отражения в научной и учебно-методической литературе. Однако современный этап развития мирового хозяйства характеризуется увеличением спроса на объекты тезаврационных инвестиций: драгоценные металлы, драгоценные камни и коллекционные ценности. Данные виды активов позволяют инвесторам диверсифицировать риски, получать ощутимый доход и защищают сбережения от обесценивания. Особенно важно, что данные инвестиции доступны не только для юридических лиц, но и для населения. В настоящее время физические лица не имеют соответствующих знаний для инвестирования на рынке ценных бумаг и в основном ограничиваются размещением средств на депозитных вкладах в банках. Поэтому тезаврационное инвестирование представляет собой для населения привлекательную альтернативу валютным и рублевым вкладам.

Необходимо начать исследование с уточнения сущности тезаврации и тезаврационных инвестиций. Данные термины стали все чаще использоваться последнее время. Слово «тезаврация» (*thesauros* (θησαυρός)) имеет греческое происхождение и переводится на русский язык как «сокровище» [2]. В экономической литературе термин «тезаврация» (тезаврирование) часто используется для обозначения процесса накопления денежных средств и иных ценностей без их активного использования (путем их извлечения из сферы обращения) [5]. После уточнения сущности тезаврации можно перейти к освещению тезаврационных инвестиций. Под тезаврационными инвестициями допустимо понимать вложения в драгоценные металлы и драгоценные камни, а также изделия из них, и предметы коллекционного спроса.

Говоря об особенностях тезаврационных инвестиций, считаю необходимым попытаться выделить их отличительные черты.

1. Основные цели тезаврационных инвестиций: получение дополнительных доходов от деятельности предпринимателя или физического лица, которая не является основной и обеспечение сохранности ранее полученных доходов в периоды экономической нестабильности.

2. Невозможность однозначного отнесения всех объектов тезаврационного инвестирования к рынку реальных или финансовых инвестиций. С позиции учета и по некоторым другим параметрам все тезаврационные инвестиции можно отнести к реальным. Однако разумно относить только вложения в драгоценные металлы и камни к финансовому инвестированию, а вложения в антиквариат к реальному инвестированию. Сейчас такое положение валютного законодательства отменено, но ранее драгоценные металлы и камни относили к валютным ценностям, что позволяло их однозначно относить к объектам финансового инвестирования. Что касается антиквариата, то он является вполне реальным активом.

3. Основой получения доходов от осуществления тезаврационных инвестиций является рост базовой стоимости актива. В том случае, если на момент продажи стоимость базового актива выросла, то инвестор получает 100% вложенных средств и полученную прибыль. Такое положение вещей имеет место при всех вариантах тезаврационного инвестирования, но процентный доход так же может иметь место.

4. Долгосрочный характер осуществляемых инвестиций подразумевает, что если инвестор хочет получить существенную прибыль от инвестиций, должно пройти много времени. Основной доход получается за счет разницы между ценой покупки и ценой продажи спустя определенный промежуток времени. От подобных инвестиций получить прибыль можно только в результате разницы между ценой продажи и покупки, которая в краткосрочной перспективе не будет значительной.

5. Имеет место либеральный и неформальный характер сделок купли-продажи активов. Во многих случаях сделки закрепляются персональными устными договоренностями участников бизнеса или неформальными письменными соглашениями, не имеющими юридической защиты.

6. Присутствует высокий удельный вес субъективной составляющей в конечной стоимости актива. Эксперты не всегда сходятся во мнении относительно цены того или иного актива, поэтому покупателю приходится консультироваться как минимум с парой профессиональных оценщиков.

7. Наличие "художественной ценности" обуславливается формальной способностью произведения функционировать в качестве эстетически ценной вещи в самых разных видах общественной среды. Если произведение затрагивает душу, ее глубокие слои, заставляет остановиться на нем свое внимание, приносит в жизнь человека что-то светлое, то это произведение имеет художественную ценность.

Остановимся более подробно на основных активах, которые выступают объектами тезаврационных инвестиций. При этом целью является разработка наглядной таблицы, содержащей обобщающую сравнительную характеристику драгоценных металлов, камней и антиквариата. Ученые имеют различные взгляды на распределение активов

в структуре тезаврационных инвестиций, но можно с уверенностью сказать, что инвестиции в драгоценные металлы являются одним из самых популярных направлений на сегодняшний день.

Можно вложить свои деньги в слитки серебра, золота или платины, а также инвестировать в инвестиционные и коллекционные монеты. Наряду с этим существует иной способ заработка – обезличенные металлические счета плюс фьючерсные операции с драгметаллами. Помимо этого финансы можно вложить в компании, занимающиеся разработкой месторождений драгоценных металлов. Также хорошо себя показывают вложения в фонды драгметаллов: одновременно в слитки, монеты, металлические счета, акции золотодобывающих компаний, фьючерсные контракты и фонды драгоценных металлов. Итого получилось шесть основных направлений инвестиций в драгоценные металлы.

Начать следует с такого популярного способа вложения средств как приобретение слитков. Слитком называется драгметалл, масса которого может различаться от одного грамма до нескольких килограмм. Данный вид инвестирования рассчитан на долгосрочный период, от двух-трех лет, так как сопутствующие расходы могут перекрыть предполагаемую прибыль.

В качестве альтернативы можно инвестировать в монеты, которые также называют слитковыми. Стоимость таких монет зависит от цены использованного при чеканке золота и суммы на компенсацию затрат по их изготовлению и реализации. Эта сумма, называемая премией, зависит от веса монеты и не превышает 4-8 процента от цены золотого содержания.

Третий вариант — обезличенные металлические счета (ОМС). Здесь имеем дело с обычным банковским счетом, но с условием, что ваши средства конвертируются в граммы драгоценных металлов, а не в валюты. Подобный счет реально открыть с любой начальной суммой и с переводом в четыре основных металла: золото, серебро, палладий и платина. Данные счета носят как срочный характер, так и до востребования. Прибыль получается за счет разницы между курсом открытия и курсом закрытия счета.

Три других способа имеют некоторую взаимосвязь между собой. Здесь следует рассмотреть инвестирование в акции, фонды и фьючерсы. Покупка акций компании, специализирующиеся на добыче драгоценных металлов являются прекрасным вариантом вложения средств. Вы получаете прибыль за счет роста спроса и цен на металлы. Фьючерсы и опционы популярны среди производителей золота, которые стремятся минимизировать риски в случае неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры. Эти срочные контракты обращаются на товарных и опционных биржах, а драгоценный металл в данном случае является базовым активом для производных финансовых инструментов. Получить доход от изменения цены контрактов стремятся и спекулянты, играющие на спот-рынке. Однако вложения на фондовом рынке довольно рискованны. В случае снижения котировок есть

риск потери значительной части вложенных средств. Ценные бумаги лучше рассматривать как спекулятивное средство получения большой прибыли, а не как некую финансовую страховку. При работе на фондовом рынке важно правильно оценивать риски и соотносить их с потенциально возможной доходностью. Необходимо учитывать, что рост котировок зависит не только от увеличения цен на золото, но и от финансовых показателей эмитентов. В периоды роста цен на золото компании часто приступают к обновлению основных средств и разработке менее доходных рудников, что приводит к падению показателей прибыльности и уменьшению динамики роста акций.

Теперь перейдем к инвестированию в драгоценные камни. Драгоценные камни с древних времен считались престижным и ценным приобретением, а их обладатели считались людьми богатыми. Инвестиции в драгоценные камни уже довольно долго считаются делом прибыльным и надежным. Ведь стоимость драгоценных камней стабильно растет и крайне редко понижается. Однако и тут есть свои нюансы. Так, например, стоимость драгоценных камней никогда резко не возрастает, что делает данный вид инвестирования долгосрочным.

Можно выделить три потенциальных варианта инвестиций в драгоценные камни:

1. Покупка сертифицированных камней.
2. Покупка ювелирных украшений с драгоценными камнями.
3. Инвестиции в ценные бумаги, стоимость которых привязана к стоимости драгоценных камней.

Так стоит ли вкладывать свои деньги в приобретение драгоценных камней? Для того чтобы ответить на данный вопрос нужно оценить все достоинства и недостатки данного вида инвестирования. Во-первых, драгоценные камни, в отличие от денежных знаков, не претерпевают инфляций, дефляций и колебаний курсов. Во-вторых, украшения всегда остаются в цене для людей всех классов общества, особенно золотые и с использованием драгоценных камней. В-третьих, после завершения экономического кризиса, когда у людей появляется больше средств для жизни, у них вновь наблюдается желание приобретать такие предметы роскоши, как драгметаллы и камни. Из плюсов также можно выделить тот момент, что в любом случае вы сможете найти покупателя, который согласится купить у вас камень за сумму, которая будет в значительной степени превышать потраченную на приобретение. Ведь драгоценные камни приобретают не только из-за того, что покупателю интересны какие-то его характеристики, часто камни приобретаются лишь потому, что они западают в душу новому владельцу, тут все, как и с картинами, скульптурами и другими предметами творчества. Самый важный минус – это тот факт, что драгоценные камни обладают довольно ограниченным спросом и соответственно низкой ликвидностью. Также, инвестиции в драгоценные камни сопряжены с высоким уровнем риска,

возникающим под воздействием различных факторов. Таких как субъективная оценка, порча и огромное количество подделок. Но, тем не менее, несмотря на все негативные моменты, инвестиции в драгоценные камни могут быть исключительно доходными.

Мы рассмотрели плюсы и минусы инвестирования в драгоценные металлы и камни. Теперь следует осветить инвестирование в предметы искусства. В мировой практике известны три варианта инвестиций на рынке искусства:

1. Прямые инвестиции в искусство. Подразумевают приобретение непосредственно на вернисажах и аукционах различных предметов искусства с целью получения дохода по ним в будущем. Основой для принятия решения о покупке служит уверенность инвестора в росте цены на предмет искусства в долгосрочной перспективе.

2. Инвестиции, как коллекционирование. Характерно для богатых инвесторов, которые просто собирают картины для собственного использования (эстетического удовольствия).

3. Инвестиции, ориентированные на покупку акций компаний, деятельность которых связана с арт-индустрией или непосредственно предметов искусства в инвестиционные фонды.

К предметам искусства относятся те предметы, которые представляют собой ценность как произведения искусства [3]. Для того, чтобы определить ценность того или иного предмета искусства необходимо рассмотреть определенные факторы, которые влияют на стоимость. К таким факторам относятся декоративная ценность, историческая ценность, культурная ценность, степень сохранности, общепризнанный класс мастера, его принадлежность к определенной эпохе или личную историю автора (самобытность и уровень новаторства) и самого произведения. Стоимость предмета искусства может снижаться, если на арт-рынке присутствует много его аналогов. Определить, хотя бы примерно, стоимость произведения искусства, можно, если узнать, за сколько были проданы его аналоги инвесторам на аукционах за последнее время. Инвестиции в антиквариат в отличие от ценных бумаг, не зависят напрямую от состояния фондового рынка. Однако такой способ вложения денег имеет большое количество определенных трудностей. Сложности возникают с установлением подлинности произведения, невозможности вывоза предмета искусства из страны, низкой ликвидности, непредсказуемости колебаний цен и покупательского спроса. Также инвестиции в искусство являются одними из самых рискованных из-за наличия субъективной составляющей при оценке стоимости того или иного предмета искусства.

В представленной ниже таблице наглядно произведен сравнительный анализ основных классов активов тезаврационных инвестиций.

Сравнительный анализ вариантов тезаврационного инвестирования

Признак сравнения	Драгоценные металлы	Камни	Предметы искусства
Форма существования активов	Физический металл (слитки, монеты и пр.) и безналичный металл (обезличенные металлические счета, ценные бумаги и пр.)	Физическая форма (в виде драгоценных камней и изделий из них). В форме ценных бумаг практически не торгуются	Физическая форма (произведения живописи, предметы антиквариата и пр.)
Формы осуществления инвестиций	Слитки драгоценных металлов, монеты из драгоценных металлов, ювелирные украшения, срочные контракты, бумаги инвестиционных фондов, акции добывающих компаний.	Сертифицированные драгоценные камни в физической форме (бриллианты, изумруды и др.) и изделия из драгоценных камней	Любые предметы классического и современного искусства, предметы антиквариата искусства и иные ценные вещи, имеющие художественную и/или коллекционную ценность
Сроки осуществления инвестиций	От нескольких дней до нескольких лет	В среднем от 5 до 7 лет	В среднем от 10 до 20 лет и более В более редких случаях: от 5 до 10 лет
Уровень ликвидности	От абсолютной до высокой ликвидности (в зависимости от формы инвестиций)	Средняя	Низкая
Сложность определения справедливой стоимости актива	Не представляет труда	Достаточно сложная – много субъективных составляющих	Очень сложная.
Наличие субъективной составляющей в стоимости объекта	Практически отсутствует (за исключением ювелирных украшений и коллекционных монет)	Характерно для ювелирных изделий из драгоценных камней и очень редких драгоценных камней	Характеризуются высоким уровнем влияния художественной/коллекционной ценности на конечную стоимость объекта
Источник получения дохода от инвестиций	Рост базовой стоимости актива, проценты по обезличенным металлическим счетам, дивиденды по акциям добывающих компаний	Преимущественно рост базовой стоимости актива, значительно реже – дивиденды от инвестиций в акции добывающих компаний	Только рост базовой стоимости активов

Из данной таблицы видно, что каждый объект тезаврационных инвестиций имеет свои отличительные особенности, достоинства и недостатки. Для того чтобы сделать правильный выбор и извлечь из вложенных средств максимальную прибыль, инвестору следует проанализировать все возможные варианты и связанные с ними риски и на основе полученных данных принять наилучшее для себя решение. При этом важно помнить, что никто не застрахован от изменения спроса на ранке тезаврационных инвестиций и как следствие изменения цены на драгоценные металлы, драгоценные камни и коллекционные ценности.

Использованные источники:

1. Абалов А.Э. Международный рынок драгоценных металлов: основные принципы функционирования - СПб, 2007.- 159 с.
2. Большой экономический словарь: экономика, финансы, бухгалтер, налоги, страхование, маркетинг, менеджмент, управление / сост.А.Б. Борисов. - М.: Книжный мир, 2006. - 860 с.
3. Инвестиции в предметы искусства - <http://artinvestment.ru>.
4. Комиссарова Л.И. Тезаврационные инвестиции в России// Транспортное дело России. 2010. № 2. С. 21-22.
5. Филатов Е.В., Филатов М.В. Тезаврационные инвестиции// Проблемы экономики. 2012. № 5. С. 83.

*Литвинова О.И., к.э.н.
доцент*

*Сибирская государственная
автомобильно-дорожная академия
магистрант*

*Омский государственный технический университет
Россия, г. Омск*

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ И ХАРАКТЕРА ТРУДА РАБОТНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены основные подходы к определению труда, его сущности и содержания, выделены специфические особенности труда преподавателя высшего учебного заведения.

Ключевые слова: труд, трудовая деятельность, характер труда, содержание труда, особенности труда преподавателя высшего учебного заведения.

Говоря о сущности труда, принято различать понятия «содержание труда» и «характер труда», в этих понятиях выражается его социальная сущность. В.Е. Хруцкий, развивая сформулированное К. Марксом понятие о двойственном характере труда, говорит о том, что с одной стороны труд – это целесообразная деятельность человека по изменению вещества природы для удовлетворения своих потребностей, с другой стороны труд – это взаимодействие людей в процессе трудовой деятельности и обмена её

продуктами [1, с. 6–7]. По мнению Г.Э.Слезингера, характер труда формируется в значительной степени под влиянием особенностей содержания труда по таким признакам, как доля физического и умственного труда, уровень квалификации, условия труда и др. Разнообразие характера и содержания труда находит отражение в разнообразии видов труда, он считает характер и содержание труда органически взаимосвязанными [2, с. 16, 19]. Этой же точки зрения придерживаются авторы О.В. Ромашов и В.Е. Хруцкий. Характеризуя понятие «содержание труда», они трактуют его как функциональные особенности конкретного вида трудовой деятельности, обусловленные предметом труда, средствами труда и формой организации производственного процесса.

Содержание труда включает в себя также степень ответственности и сложности труда, уровень творческих возможностей, соотношение исполнительских и управленческих функций, уровень технической оснащённости, степень разнообразия трудовых функций, монотонность, предопределённость действий, самостоятельность и т.д. Содержание конкретного вида трудовой деятельности предъявляет определённые требования к образованию, квалификации, способностям индивида. Это ключевой фактор, характеризующий возможности развития личности в процессе труда, определяющий направленность трудовых навыков, реализацию творческих, физических и иных способностей индивида. Он влияет на отношение к труду и удовлетворённость им, степень интереса к труду, уровень производительности и качества труда [3, с. 53, 57].

Для общей характеристики того или иного вида конкретного труда Слезингер Г.Э. предлагает использовать четыре группы признаков в их сочетании, отличающих тот или иной вид трудовой деятельности: характер и содержание труда; предмет и продукт труда; средства и способы труда; условия труда [2, с.17–21].

Труд работников высших учебных заведений является разновидностью труда в сфере общественного производства. Труд профессорско-преподавательского состава является центральным звеном в образовательной системе высшей школы. Значимость этого труда, его влияние на общий уровень образовательного, научного и творческого потенциала региона и страны отмечается как в многочисленных исследовательских работах, так и в документах и концепциях, разрабатываемых идеологами модернизации системы высшего образования в стране. Высокоэффективный труд каждого конкретного преподавателя и специалиста высшей школы помогает сохранить и расширить образовательный потенциал страны. Большинство исследователей преподавательский труд характеризует как многофункциональный и сложный. Вуз является не только образовательным учреждением, в его деятельности изначально заложен и мощный социальный аспект. В связи с этим труд каждого преподавателя охватывает несколько областей, в каждой

из которых ему приходится выполнять различные функции и проявлять творческую активность. В системе деятельности преподавателя вуза можно выделить общие черты или признаки:

- образовательная деятельность (преподавание или учебная работа), включающая: чтение лекций, проведение семинарских, практических и лабораторных занятий, руководство производственной практикой студентов, руководство курсовыми и дипломными работами студентов, организацию самостоятельной учебной деятельности студентов, проведение контрольных работ, зачетов, экзаменов и др.;

- научно-исследовательская деятельность (научная работа), предполагающая систематические научные изыскания и разработки по определенной теме, утвержденной соответствующим научным подразделением вуза (кафедрой, ученым советом и др.), участие в работе диссертационных советов, получение патентов, руководство научно-исследовательской работой студентов, научно-критическую работу (рецензирование и оппонирование научных трудов своих коллег), обмен научным опытом с молодыми коллегами, содействие повышению их научной квалификации и др.;

- методическая деятельность (учебно-методическая, научно-методическая или организационно-методическая работа), включающая разработку и совершенствование учебных программ по преподаваемым курсам, способов и форм учета и контроля учебных достижений студентов, курсовых и дипломных работ, написание и издание учебников и учебных пособий, применение инновационных образовательных технологий в учебном процессе, разработку методических материалов к семинарским и практическим занятиям, а также конструирование собственной дидактической системы преподавания, обмен профессиональным опытом с коллегами, методическую взаимопомощь или методическое руководство деятельностью начинающих преподавателей, проведение и организацию занятий по системе дополнительного профессионального образования ДПО, создание учебно-методических комплексов, работу в совете учебных методических объединений вузов (УМО), в учебно-методической комиссии УМО, работа в гильдии экспертов в сфере профессионального образования и т.д.;

- воспитательная работа: организация гражданского и патриотического, нравственного и эстетического воспитания студентов, пропаганда здорового образа жизни, гуманистических ценностей, ориентация студентов на профессиональный успех, воспитание социальной активности, и т.д.;

- организационно-управленческая деятельность (в том числе административная работа), предполагающая организацию деятельности различных постоянных и временных структурных подразделений кафедры,

факультета, вуза, учебно-научных объединений преподавателей и студентов, работа в факультетских и общеуниверситетских советах и комиссиях и т.д.;

– общественная деятельность, объединяющая разнообразные виды работ, выполняемых на общественных началах, в том числе: участие в деятельности общественных объединений и организаций – профессиональных, научных, творческих и т.д.; выполнение различных поручений, связанных с текущей деятельностью и развитием производственного коллектива (кафедры, факультета, вуза); установление и поддержание внешних связей и контактов кафедры, факультета, взаимодействие с другими кафедрами, факультетами, вузами, образовательными учреждениями и общественными формированиями, обеспечение функционирования и обновления собственного сайта кафедры (факультета, института, подразделения) и т.д.

Многоплановость деятельности работника высшей школы позволяет, на наш взгляд, охарактеризовать его труд, воспользовавшись классификацией видов труда по группам признаков, разработанной Г.Э. Слезингером. Согласно данной классификации, труд работника высшей школы можно описать как умственный, творческий, особо сложный, высококвалифицированный, индивидуальный, научный, инновационный, высокотехнологичный, стационарный, средней тяжести, привлекательный, самостоятельный, нерегламентированный.

Б.М. Генкин, характеризуя деятельность работников умственного труда, отмечает:

– она редко бывает монотонной и обусловленной рядом четких, повторяющихся операций;

– выполняется в соответствии с профессиональными нормами и стандартами качества, а также с учетом правил и требований организации, причем иногда требования организации могут идти вразрез с профессиональными нормами;

– направлена на решение текущих и стратегических задач организации, вытекающих из целей проектов или входящих в круг служебных обязанностей;

– обусловлена самомотивацией и предполагает внутреннее стремление к творческой деятельности;

– требует постоянного совершенствования знаний и навыков в профессиональной сфере;

– может контролироваться самим человеком;

– трудно поддается влиянию и контролю извне, частично в связи со спецификой работы, предполагающей наличие специальной квалификации, и частично из-за того, что ее результаты, как правило, невозможно измерить;

– не поддается учету, не зависит от конкретного технологического процесса и, следовательно, не всегда имеет ясные и однозначные цели;

– во многих аспектах отличается неопределенностью и одновременно допускает несколько различных вариантов решения проблем [4, с. 25].

Такая характеристика применима и к описанию труда преподавателя высшего учебного заведения. С.Д. Резник, выделяя особенности труда преподавателя в современной высшей школе, отмечает, что характер труда преподавателя определяется в целом направленностью образовательного процесса, вытекающей из потребностей развития нашего общества, его социального заказа. Он утверждает, что объектом деятельности преподавателя являются учащиеся (студенты). Объект педагогических воздействий является одновременно и их субъектом, причем преподаватель имеет дело с двумя объектами деятельности: с учащимися и с учебным материалом, и подчеркивает, что продуктивную деятельность преподавателя обеспечивает лишь мастерство. Оно состоит в умении педагога рациональными усилиями с помощью системы педагогических средств добиваться максимальных результатов в обучении, затрачивая на это время, отведенное учебными планами и программами. Педагогический труд – творческий труд, он требует от преподавателя постоянного поиска, новых решений задач обучения, воспитания и развития детей и молодежи. [5, с. 10]

Таким образом, можно выделить следующие специфические особенности преподавательского труда:

– штатный состав состоит из разнородных структурных групп персонала: административно-управленческий, профессорско-преподавательский, научно-исследовательский, инженерно-технический и учебно-вспомогательный;

– отсутствует четкое функциональное разделение труда между преподавательским составом и другими категориями работников (сотрудник может одновременно относиться и к административно-управленческой категории (декан, заведующий кафедрой, начальники отделов и служб и др.) и к профессорско-преподавательскому или инженерно-техническому составу), в вузах распространено внутреннее совместительство с привлечением квалифицированных администраторов, инженеров к учебному процессу;

– большая разнородность профессорско-преподавательского состава по возрасту, квалификации, опыту, должностям (ассистент, старший преподаватель, доцент, профессор). [6, с.51]

Использованные источники:

1. Хруцкий, В. Е. Оценка персонала: современные системы и технологии. Настольная книга кадровой службы / В. Е. Хруцкий, Р.А. Толмачёв. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
2. Слезингер, Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики : учеб. пособие / Г. Э. Слезингер. — М. : ИНФРА-М, 1996. — 336 с.

3. Ромашов, О. В. Социология труда : учеб. пособие / О. В. Ромашов. - М. : Гардарики, 2001. – 320 с.
4. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. - 3-е изд., испр. и доп.- М. : НОРМА, 2001. - 448 с.
5. Резник, С. Д. Преподаватель вуза: технологии и организация деятельности / С. Д. Резник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 389 с.
6. Литвинова, О. И. Эффективность труда преподавателей высших учебных заведений как фактор роста конкурентоспособности вуза: дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Место защиты: «НИИ труда и социального страхования» Минтруда и соцзащиты РФ. – Москва, 2012. - 216 с.

*Лобунец И.В.
учитель 1 категории
гимназия им А.С.Пушкина
Россия, Ростовская область, г. Шахты*

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

В статье рассмотрены инновационные процессы, направленные на повышение эффективности деятельности образования в условиях внешней неустойчивой среды.

В настоящее время образование характеризуется развитием инновационных процессов, которые ориентированы на поиск актуальных и перспективных форм их функционирования. Они обеспечиваются интеллектоёмкими, наукоёмкими, образовательноеёмкими и информационноёмкими системами.

Поэтому в образовании большую значимость приобретает общественный интеллект, выступающий главным фактором поступательного развития. В настоящее время формирование общественного интеллекта способна обеспечить система непрерывного образования, позволяющая интегрировать технологии, дать новое качество информационной культуры, выйти на иной уровень осмысления окружающего мира. Исходя из этого в образовании должны быть заложены компоненты, способствующие развитию у обучаемых навыков исследовательской, прогностической, интегративной и других видов деятельности. Эти приоритеты позволят сформировать у выпускника школы уровень социальной зрелости, образованности, достаточного для развития личности, ее самостоятельности в различных сферах жизнедеятельности [1].

Российское образование развивается и совершенствуется в русле общего мирового образовательного процесса, независимо от своей специфики.

Однако для России существует проблема, не имеющая аналогов в других странах: построение единой государственной системы образования

при различных социальных, этнических, культурных и религиозных условиях [1].

В ситуации действующего краха унифицированной системы образования и появления реальных признаков диверсификации возникает необходимость сохранения определенной доли единых стандартов в образовании при различных подходах к его организации. Так, аккредитация и лицензирование учебных заведений должны проводиться по унифицированным критериям, позволяющим избежать потери общих важнейших ориентиров в образовании [2].

Несоответствия между реальным уровнем развития учащихся на выходе из учебного заведения и модернизирующимися потребностями общества являются сущностью всемирного кризиса в образовании. Реальность такова: образовательные системы адаптируются к новым условиям чрезвычайно медленно, не успевая за более быстрым развитием внешних событий.

Сущность проблемы заключается в том, что становление современной системы образования происходит в условиях нарастающего объема и разнообразия информации, невозможность полного освоения которой приближает кризис старой системы энциклопедического образования.

Выделяется пять главных стратегий повышения качества образования в мире: фундаментализация, прагматизация, регионализация, индивидуализация и технизация [1].

Стратегия фундаментализации связана со стремлением давать обучаемому некоторые важнейшие базовые знания и умения на достаточно высоком уровне, предполагая, что дальнейшая специализация деятельности будет опираться на них. Однако, из-за неопределенности какие именно знания и в каком объеме действительно являются фундаментальными, ее возможности существенно сужаются.

Прагматизация – стремление давать практически значимые знания в удобной для восприятия форме, с ориентацией на определенные сферы будущей деятельности. Несовершенство же данной стратегии состоит в том, что возникает ограниченность такого обучения при резком изменении условий деятельности и приводит в профессиональный тупик.

Стратегия регионализации – попытка построить систему образования исключительно на базе местного набора ценностей и идей. Подобный подход отрывает образовательную систему от общемирового контекста, культивирует духовную ограниченность и консерватизм.

Стратегия индивидуализации заключается в стремлении решить проблемы качества образования за счет подбора ярких и высококвалифицированных кадров педагогов и повышенного внимания к особенностям каждого обучаемого. При этом главная проблема – принципиальная элитарность подобной системы образования с невозможностью её внедрения в широком масштабе, поскольку из-за своей

индивидуальности личный опыт педагогов не может объективно служить образцом для массового применения.

Еще на Руси неоднократно пытались создать элитарную школу, в которой можно было бы в полной степени раскрыть потенциальные возможности каждого обучаемого.

Анализ развития образования показывает, что раньше создание элитарных школ было инициативой государства. А в настоящее время инициатива создания подобных образовательных учреждений идет от различных сословно-профессиональных слоев общества.

Основные требования, предъявляемые к элитарной школе: высокий по всем стандартам уровень образования; эффективное воспитание личности с положительным отношением к окружающему миру; элитарность состава учителей и учащихся [3]. Предпочтительно, чтобы элитарную школу отличало разнообразие видов – для военных, политиков, бизнесменов, ученых и т.п.

Отсюда вытекает вопрос о стоимости обучения, соотношении цены и качества. В то же время ориентация на элитные школы имеет свои последствия: множество талантливых детей остаются вне системы качественного образования, упуская из виду развитие дарованных природой задатков.

Стратегия технизации – связана с широким применением технических средств обучения, расширяющих кругозор, моделирующих мышление и стиль жизни обучающихся.

В чистом виде все эти стратегии не могут существовать. В учебных заведениях того или иного типа они переплетаются в различных сочетаниях, образуя динамичную модель.

В настоящее время уделяется большое внимание проблеме инновационных процессов в образовании.

Нововведения в образовательных системах позволяют качественно изменить их потенциал, обеспечить способность той или иной системы образования к достижению требуемого результата. Появление новых организационных структур способствует созданию благоприятной инновационной среды, имеющей свои ресурсы и условия для осуществления качественно новых подходов в образовательной деятельности.

Основной особенностью системы образования в России в настоящее время является многообразие образовательных учреждений с различными программами и организационно-структурными формами. Они служат источником последующей модернизации образования и аккомодировать его к новым условиям. Это возможность создания частно-ориентированных технологий обучения и воспитания, принимающих во внимание соотношение интересов общества и человека, как предпосылку становления нового качества образования.

Существенной особенностью современного образования является направленность на смещение фундаментальных установок с формирования человека – исполнителя на формирование целостной, самоорганизующейся, творческой личности.

Образование должно соответствовать сущности человека. Весомое значение приобретает задача создание моделей образовательных систем, которые при условии достаточного многообразия частных подходов и установок, могут выполнять как минимум три основные требования: целостность (по целям образования); системность (по содержанию); комплексность (по способам, методам, формам) [4].

Так возникает социальный кругооборот качества, тесно связывающий качество интеллекта человека с качеством образования, культуры, науки и производства. Вследствие появления конкуренции в мире по интеллектуализации производительных сил, качество человека стало системообразующим фактором процессов проектирования, управления, технологии и образования.

В связи с этим, особую актуальность приобретают задачи исследования направлений улучшения качества муниципальных образовательных систем, реализуя в них системные инновационные процессы.

Использованные источники:

1. Панасюк В. П. Школа и качество: выбор будущего. – СПб.: КАРО, 2003. – 384 с.
2. Карелина И. Г. Современные модели оценки качества образования в России и зарубежом: аналитический обзор. – Воронеж: Изд. во ВГУ, 2006. – 181 с.
3. Жуковицкая Н. Н. Управление развитием сети общеобразовательных учреждений в региональной образовательной системе : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01. – СПб., 2008.
4. Карелина И. Г. Современные модели оценки качества образования в России и зарубежом: аналитический обзор. – Воронеж: Изд. во ВГУ, 2006. – 181 с.

*Лопатина Ю.В.
студент 5ого курса
Голенева Л.В.
студент 5ого курса*

*Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ: ЭФФЕКТИВЕН ИЛИ НЕТ?

Социально ориентированный маркетинг в России – это новый путь общения со своими клиентами. Это тот способ коммуникации, который уже

несколько десятилетий эффективно работает на всех европейских рынках и на территории США.

Что нужно сделать российским компаниям, чтобы упрочить позицию своего бренда на рынке, «сколько стоит» социальный маркетинг и какие механизмы являются наиболее эффективными?

Идеология классического маркетинга строится на принципах потребления, обладания брендом, но абсолютно не затрагивает вопросы, связанные с духовным наполнением личности человека или общества в целом. Вопросы, связанные с наполнением «духовным» контекстом общества, берет на себя социальный маркетинг.

Под социально ориентированным маркетингом мы понимаем продвижение бренда через участие в общественно полезной деятельности. Такой вид маркетинга объединяет задачи конкретной организации (бизнеса) и общества; преследует цели получения прибыли для организации и внесение социально значимого вклада.

Основной целью социально ориентированного маркетинга является продажа дополнительной стоимости товара конечным покупателям. Это те инициативы, которые не просто стимулируют покупательскую активность, но и позволяют клиентам компании почувствовать свою значимость и сопричастность к добруму делу. Тут может быть помощь незащищенным слоям населения, забота о здоровом образе жизни и экологии, развитии культуры, образования и многое другое. Так, покупая какой-то товар, клиент знает, что, например, участвует в спасении чей-то жизни, поддерживает детский дом, помогает стать родному городу более зеленым. Ведь каждому из нас без исключения, пусть порой даже если глубоко в душе, хочется делать что-то хорошее. Гамиш Прингл и Марджори Томпсон в книге «Дух бренда» пишут, что «корпоративные социальные инициативы на сегодняшний день – самое мощное средство упрочения позиций бренда». Как считают авторы, сегодня потребности потребителей как бы перемещаются на верхний уровень пирамиды Маслоу – к самореализации, и социально ответственный маркетинг апеллирует именно к ней.

Основными механизмами при использовании социально-ответственного маркетинга являются проведение социально значимых и благотворительных проектов, поддержка или участие в них. Такие проекты позволяют усилить позиции бренда не только с точки зрения технологий и стратегий продаж, но и за счет социального взаимодействия с потенциальными потребителями, а также своими сотрудниками. Существует такое понятие, как «корпоративная социальная ответственность» (КСО). Это когда компания принимает на себя обязательства учитывать не только свои интересы, но и интересы общества; берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на заказчиков, поставщиков, сотрудников, акционеров и так-же третий сектор экономики (некоммерческие организации). Привлекая своих сотрудников и доводя до их сведения идеологию КСО, компании не

только работают на свой сиюминутный имидж, но и закладывают основы для прочного фундамента и хорошей социально ответственной маркетинговой стратегии.

Филип Котлер выделял 6 основных типов инициатив КСО :

- Продвижение корпоративной благотворительной идеи (дела) – выделение финансовых и других корпоративных ресурсов с целью привлечь внимание общества к определенной социальной проблеме или помочь собрать средства, привлечь волонтеров для ее решения;
- Благотворительный маркетинг – обязательство делать взносы или отчислять определенные проценты от объемов продаж на благотворительные нужды;
- Корпоративный социальный маркетинг – поддержка разработки и/или проведения пиаровских и рекламных кампаний, направленных на изменение неблагоприятных типов, поведения для того чтобы улучшить социальное здоровье или безопасность, способствовать защите окружающей среды или развитию территориальной общины;
- Корпоративная филантропия – целевые пожертвования непосредственно благотворительной организации либо на осуществление акции и/или проекта чаще всего в форме денежных грантов, подарков, товаров, услуг;
- Волонтерская работа – оказание поддержки и привлечение сотрудников компании и других категорий добровольцев для содействия местным общественным организациям и инициативам;
- Социально ответственные подходы к ведению бизнеса – внедрение по собственному выбору практики ведения бизнеса и инвестиций, способствующих повышению благосостояния общества и сохранению окружающей среды.

На сегодняшний день многие компании начинают искать психологические, глубинные и человеческие подходы к своим покупателям: чаще всего главным образом для повышения прибыли своей компании, но и в какой-то степени чтобы принести какую-то пользу обществу. Они предоставляют своим покупателям возможность сделать что-то хорошее в этом мире, даже, например, просто покупая по привычке, машинально. Это не только повышает лояльность существующей аудитории, но и привлекает новых потребителей, новых клиентов.

В нашей стране уже многие компании используют социально ориентированную рекламу. Есть благотворительные акции, где, например, при покупке шоколадной плитки, скovorodки, картошки фри – один рубль или процент от стоимости идет в благотворительный фонд помощи детям. Это не только PR, но и вклад в развитие общества. Это сильный рычаг воздействия на человеческую сущность, ее природу. Наш покупатель уже готов немного переплатить, чтобы помочь рублем тем, кто в этом нуждается.

Вроде, и доброе дело сделал, и никаких чрезмерных усилий это не потребовало.

Одним из самых удачных примеров социального маркетинга является совместная акция торговой марки Rondell и благотворительного фонда «Подари жизнь». На поступившей в розничную продажу посуде Rondell была размещена наклейка с информацией о фонде и о том, что 6% от вырученных от продажи этой посуды средств будут перечислены в фонд. Кроме того, рядом со стойками, на которых была выставлена посуда в магазинах, были размещены информационные плакаты, с подробным описанием о деятельности фонда.

Само по себе наличие на той или иной продукции наклейки с информацией о том, что она участвует в благотворительной акции, конечно, привлекает внимание покупателей, но, для того чтобы продажи действительно были успешными и, самое главное, экономически эффективными, этого недостаточно. Для того чтобы акция сработала в плюс, компанией была разработана маркетинговая стратегия продвижения акции в торговых сетях. Технология продаж товара подразумевает, что у компании-производителя работают менеджеры, которые осуществляют коммуникацию с магазинами. Их задача состоит в том, чтобы рассказать администрации розничного магазина про этот «особый» товар и добиться, чтобы магазин взял как можно больше этого товара на продажу. Компанией был подготовлен внутренний буклет для таких продавцов, в котором описывалось, что за акция проводится и как она поможет детям. Все продавцы были обучены и проинструктированы. Были также напечатаны рекламные плакаты. А дальше продавцы, приходя в магазин, говорили: «У нас есть необыкновенный товар, мы проводим совершенно уникальную акцию, мы помогаем детям». Они обращались к администрации магазинов и торговых центров с просьбой поставить их товар на видное место, чтобы люди узнали про эту акцию, а также повесить плакат, рассказывающий о благотворительном фонде более подробно. Григорий Мазманянц, исполнительный директор БФ «Подари жизнь»: «Благодаря этому сейлзы умудрились захватить лучшие полки. А чудес не бывает: если ты захватываешь лучшие полки, то у тебя вырастают продажи».

Безусловно, нужно оговориться, что рост уровня продаж всегда напрямую зависит от выбранной маркетинговой стратегии, и просто обозначить, что какойлибо процент от прибыли с продаж будет отчислен на благотворительность – это еще не стратегия. Выстроить ее может только сама компания, и никакой фонд, пусть даже с самым громким именем, не может гарантировать, что продажи возрастут только по факту использования его логотипа и наличия благотворительного стикера. Проводимые в ходе акции замеры показали, что продажи продукции, участвующей в акции, росли очень динамично. После финансового анализа эффективности акции

оказалось, что продажи выросли настолько, что компания не только покрыла все свои расходы, но и получила хорошую прибыль.

Есть также такая программа, которая называется «Совместные усилия», – это когда компания заявляет о том, что готова приумножить вклад своих сотрудников и перечислить в благотворительный фонд столько же средств, сколько было собрано сотрудниками в рамках компании самостоятельно. Есть программы по повышению лояльности своих сотрудников и партнеров, которые разрабатываются благотворительными фондами, совместно с HR-отделами компаний, среди которых «Новогодние подарки детям», «Организация праздников для детей». Известно, что использование стратегии социально ответственного маркетинга также повышает ценность компании и лояльность к ней среди ее сотрудников.

После всего вышепрочитанного возникает вопрос: какова минимальная стоимость осуществления социально-ответственного маркетинга и откуда брать на него деньги. Бюджеты для социального маркетинга могут быть различными. Изначально нет финансовых ограничений, которые могут свести результат разработанной социальной маркетинговой стратегии к нулю. Это может быть и 50 000 руб. в месяц, а может и 50 000 долл. Здесь работают те же правила, что и в коммерческом секторе. Чем больше бюджет, тем больше охват аудитории и выше показатели эффективности.

На второй вопрос – откуда брать деньги? – ответить гораздо сложнее: тут каждая компания решает за себя. Например, кто-то задумается, сколько компании тратят на покупку стандартных новогодних подарков для своих партнеров, сотрудников и клиентов? Эта статья расходов часто занимает не последнее место в бюджете. А что обычно получают люди в качестве подарка? Блокноты, ручки, календари, кружки. И многие компании считают своим долгом одарить клиентов и партнеров своим ежедневником. У нас к концу декабря скапливается по 5–8 штук. И что с ними делать? Они так и лежат до конца года и затем благополучно летят в урну ... Поверьте, приятнее получить благотворительную открытку. И наша лояльность к такой компании выросла бы в разы! Вряд ли найдется человек, который скажет, что благотворительность это плохо. А вы когда-нибудь слышали от своих коллег фразу о том, что «опять какую-то ерунду эти партнеры на Новый год прислали»? Мы слышали много раз. Вместо этого можно, например, оплатить лечение одного ребенка, рассказать об этом своим сотрудникам и партнерам, повысить статус компании в их глазах. Эти деньги не только сделают достаточно мощный PR, создадут интересный информационный повод для дополнительной коммуникации с сотрудниками, клиентами и партнерами, но и спасут чью-то жизнь. Такие благотворительные акции не только влияют на имидж компании и демонстрируют ее социальную ответственность перед обществом, но и помогают тем, кому эта помощь жизненно необходима.

Кстати, вы никогда не задумывались, почему все глобальные корпорации, имея гигантские обороты, миллионную базу постоянных потребителей, занимаются благотворительностью и тратят на нее не один миллион долларов. Эта западная практика последнее десятилетие начала очень активно набирать обороты и у нас в России.

Вот еще несколько интересных фактов о социально ориентированном маркетинге, приведенных Дэнисом Рич, профессором Колумбийского университета:

- спонсорство – самый быстрорастущий метод маркетинговой коммуникации в мире;
- расходы на спонсорство и социально ориентированный маркетинг включаются в себестоимость продукции и окупаются с выручкой от реализации продукции;
- до 1990-х гг. спонсорство относилось в основном к краткосрочному стимулированию сбыта. В 1990-е гг. спонсорство и социально ориентированный маркетинг стали составляющими долгосрочной маркетинговой стратегии компаний;
- избыток информации в СМИ заставляет компании искать новые средства обращения к покупателю, такие как спонсорство и социально ориентированный маркетинг;
- согласно исследованиям в США население предпочитает обращаться к тем компаниям, которые финансируют социально значимые проекты.

Таким образом, у социально ориентированного маркетинга огромный потенциал. Возможно, его результаты не всегда «выстреливают» быстро. Однако важно, что от него выигрывают все: и клиенты, и сама организация, и бизнес-среда, и общество в целом.

Поэтому, решение применять социально ориентированный маркетинг станет одним из самых эффективных решений в стратегическом развитии вашей компании или вашего бренда.

Использованные источники:

- 1.Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 78 с.
- 2.Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 12 с.

*Лосенок С.А., д.м.н.
заведующий кафедрой
Коломоец И.И., к.ф.н.
доцент*

*Кобзарева Е.В., к.ф.н.
ассистент*

*Котельникова Л.В., к.б.н.
старший преподаватель*

*Наседкин Д.С., к.ф.н.
доцент*

*Квачахия Л.Л., к.ф.н.
старший преподаватель*

*Мещерякова Г.В.
ассистент*

*Курский государственный медицинский университет
Россия, г. Курск*

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ, КАК ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. Для современного специалиста важны: база фундаментальных и специальных знаний, навыки творческого решения практических задач, повышение квалификации, адаптация к изменяющимся условиям. Эти качества необходимо формировать в вузе путем активного привлечения студентов к участию в научно-исследовательской работе, являющейся одним из основных компонентов профессиональной подготовки.

Ключевые слова: научно-исследовательская работа, образование, научный кружок, творческое мышление, фундаментальные знания

Социально-экономические преобразования в стране, постоянно растущий объем информации, а также тенденция к расширению управленческих функций в профессиональной деятельности обусловили изменение требований, предъявляемых к системе высшего профессионального образования.

Для устранения противоречия между конкурентноспособностью высшего образования и быстрым устареванием приобретенных знаний необходимо использовать гибкую систему образования. На каждом уровне обучения нужно развивать у студентов творческое мышление, исследовательские умения.

Современный специалист должен владеть не только необходимой базой фундаментальных и специальных знаний, но и определенными навыками творческого решения практических задач, постоянно повышать свою квалификацию, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Все эти качества необходимо формировать в вузе путем активного привлечения

студентов к участию в научно-исследовательской работе, являющейся одним из основных компонентов профессиональной подготовки.

Основными задачами научно-исследовательской работы студентов являются: воспитание гармонично развитой личности; развитие творческого мышления и инициативы в решении практических задач; привитие студентам устойчивых навыков самостоятельной научно-исследовательской работы; развитие способности применять теоретические знания в своей практической деятельности; воспитание познавательных потребностей и формирование умения постоянно совершенствовать свои знания; расширение теоретического кругозора и научной эрудиции.

Основой организации научно-исследовательской работы студентов является комплексное планирование исследований, как по конкретной специальности, так и на весь период обучения в вузе. Научно-исследовательская работа студентов выполняется во внеучебное время и может быть организована в форме студенческих научных кружков, лекционной пропаганды основных направлений науки, рационализаторской и изобретательской деятельности, в организации научных студенческих конференций, внутривузовских и республиканских конкурсов.

Научные исследования кафедры медицины катастроф Курского государственного медицинского университета проводятся по плану НИР КГМУ, утвержденному научными проблемными комиссиями, проректором по НИР и инновациям вуза. Исследовательская работа на кафедре возглавляется заведующим кафедрой и проводится под руководством преподавателей кафедры, курирующих творческие группы.

Ежегодно в работе студенческого научного кружка участвует до 30-50 человек. Это в основном студенты лечебного, медико-профилактического, фармацевтического и стоматологического факультетов. Количество кружковцев, ведущих многолетние научные исследования (2 года и более) и имеющих публикации, в среднем составляет 16-17 человек.

Студенты активно участвуют в научных конференциях, симпозиумах и форумах различных уровней. Ежегодно достижения студенческого научного кружка поощряются дипломами и грамотами конференций нашего университета и межвузовских конференций. Как, например - международная научно-практическая конференция «Студенческая медицинская наука XXI века» Витебск-2012 – диплом I степени; V Республиканская научно-практическая конференция с международным участием «Проблемы и перспективы развития современной медицины» - 2013 – диплом I степени, диплом II степени на «IX Всероссийской Бурденковской студенческой научной конференции» Воронеж-2013.

Учебно-исследовательская работа будущих врачей стала наиболее активной формой в познавательной деятельности, предметом особого внимания преподавательского коллектива и превратилась в неотъемлемый элемент обучения и воспитания.

Накопленный опыт работы СНК кафедры показал, что имеет место быть необходимость внедрения и других форм научно-исследовательской работы студентов, таких как подготовка и защита курсовых работ, а так же подготовка и проведение предметных олимпиад.

*Лоскутова О.Н.
старший преподаватель
кафедра ЭиМХС*

*Панов С.В.
студент 4го курса
ТГАМЭУП*

Россия, г. Тюмень

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОНЯТИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос жилищного обеспечения населения России. Проанализированы основные проблемы и перспективные направления их решения. Предоставлена таблица динамики основных показателей развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Так же рассматриваются антикризисные меры.

Ключевые слова: Ипотечное жилищное кредитование, проблемы ипотечного кредитования, тенденции развития ипотечного кредитования, антикризисные меры.

Одной из важнейших социальных задач России, пожалуй, можно считать обеспечение населения жильем. В связи с переходом от одного общественного строя к другому, на рубеже XX – XXI столетия эта проблема особенно обострилась. За двадцать лет социально – экономических преобразований в стране были приняты множество различных стратегии, законов, программ, федеральных и региональных правовых актов, ипотечного жилищного кредитования и обеспечение прав собственности граждан на жилье. Однако больших изменений в сторону улучшения данной проблемы не происходит[1].

Согласно статическим данным, за 2013г., лишь 10% населения РФ владеют собственным жильем. И всего лишь 1% населения могут позволить себе покупку квартиры за личные средства. Эти данные прекрасно показывают нам чудовищное положение с жильем в Российской Федерации. Единственным выходом в данной ситуации является – ипотека[2].

Ипотечное жилищное кредитование – это предоставление частным лицам долгосрочных кредитов на покупку жилья под залог самого приобретаемого жилья[3].

Ипотека (греч. *Nypoteka* - залог, заклад) – представляет собой залог недвижимости для обеспечения денежного требования кредитора – залогодержателя к должнику (залогодателю).

Ипотека – это кредит, полученный под залог недвижимости.

Казалось бы, приобрести квартиру, где то в центре города это простое дело, но не все так просто как кажется на первый взгляд.

Ипотека – достаточно сложная и запутанная банковская услуга для обычного человека. Далеко не каждый может позволить себе такую услугу. И основная причина этому – высокие процентные ставки. Однако не стоит сразу обвинять банки в спекулятивных действиях. Уровень процентных ставок напрямую зависит от существующей инфляции и состояние экономики в стране. К тому же высокая процентная ставка обусловлена чрезмерными рисками финансовых учреждений[4].

Проблемы, связанные с ипотекой условно можно разделить на:

- Инфляционные проблемы;
- Проблемы, вызванные нестабильной экономической ситуацией;
- Проблемы, связанные с монополизацией рынка кредитования;
- Проблемы, связанные с государственными программами помощи и альтернативными вложениями средств.

Для определения перспективных направлений, на мой взгляд, является исследование современного состояния ипотечного рынка и выявления характерных тенденции его развития в новых условиях с целью их максимального учета в долгосрочной стратегии развития ипотечного жилищного кредитования.

Проведенный ретроспективный анализ рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации (табл. 1) за период 2005 – 2011 гг. позволил выделить следующие основные тенденции, присущие данному сегменту, а именно:[5].

- Увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования;
- Усиление концентрации на рынке ипотечного кредитования;
- Увеличение уровня просроченной ипотечной задолженности;
- Либерализация условий кредитования и снижение требований к заемщикам;
- Увеличение доли рублевых кредитов в структуре ипотечного рынка;
- Увеличение объемов рефинансирования ипотечных кредитов АИЖК;
- Увеличение доли ипотечного кредитования на рынке жилья

Таблица 1: - Динамика основных показателей развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество кредитных организации, выдающих ипотечные жилищные	376	498	587	602	584	628	658

кредиты, шт.							
Объем выданных ипотечных кредитов, млрд руб.	56,3	263,6	556,3	655,8	152,5	378,93	712,95
Количество выданных ипотечных кредитов по данным Банка России, тыс.руб		204,1	214,2	349,5	130,08	301,03	520,8
Доля выданных ипотечных кредитов в рублях, %	54,88	68,15	78,73	85,49	93,75	95,75	97,32
Средний размер ипотечного кредита, тыс.руб.		1292	2598	1876	1172,3	1258,8	1369
Средневзвешенный срок кредитования по выданным ипотечным кредитам:							
в рублях, мес.	174,6	182,2	198,6	215,3	197,5	196,3	179
в иностранной валюте	147,7	180,1	189,3	207,2	139,5	153,9	149,1
Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам, выданным:							
в рублях, %	14,9	13,7	12,6	12,9	14,3	13,1	11,9
в иностранной валюте, %	11,8	11,4	10,9	10,8	12,7	11,1	9,6
Доля заемных средств в стоимость приобретаемого жилья по данным АИЖК (LTV), %	58,4	61,93	63,7	61	60,6	57,6	58,87
Доля платежа в доходе заемщика по данным АИЖК (PTI), %		32,54	33,3	34,4	34,6	33,5	34,96

Объем задолженности по ипотечным кредитам, млрд руб.	52,78	233,9	611,2	1049	1010,9	1127,8	1474,8
Объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам, млрд руб.	0,053	0,048	0,79	11,48	31,03	41,59	45,32
Доля просроченной задолженности в общей ипотечной задолженности, %	0,09	0,02	0,14	1,75	3,07	3,69	3,07
Задолженность по ипотеке на душу население, руб./ чел.	369,79	1645	4304	7543	7123,2	8530,7	10392
Объем ипотечных кредитов, рефинансированных АИЖК, млрд руб.	7,83	27,05	39,29	26,42	28,76	41,13	51,25
Доля рефинансированных кредитов от объема ежегодного выданных, %	13,9	10,26	7,06	4,03	18,86	10,85	7,19
Оборот рынка жтлья (купля - продажа + новостройки), по данным Росрегистрации, тыс. шт. %		1999	2528	2518	2161,3	3081,5	3876,3
Доля сделок с ипотекой на рынке жилья, %	8	9,5	15,6	16,9	11,9	14,6	17,6
Отношение объема ипотечной задолженности к ВВП, %	0,2	0,9	1,8	2,69	2,6	2,5	2,7

В 2008 году наряду с другими странами Россия столкнулась с глубоким экономическим кризисом, негативное действие которого отразилось на всех секторах экономики, в том числе на рынке ипотеки. По поручению Правительства Российской Федерации в числе экстренных мер по урегулированию создавшейся ситуации на ипотечном рынке было создано Открытое акционерное общество «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК), целью которого является помощь гражданам – заемщикам ипотечных жилищных кредитов в форме реструктуризации их кредитов в рамках реализации государственной программы поддержки заемщиков.

При разработке проекта изменений в нормативно-правовые акты в части права заемщика на реструктуризацию АРИЖК постаралось учесть следующие основные моменты:

1. Предоставление отсрочки ежемесячных платежей по ипотечному кредиту, что особенно важно при наличии объективных обстоятельств, препятствующих возможности в текущем периоде своевременно производить выплаты. Такими обстоятельствами, по нашей статистике, являются: декретный отпуск, разводы супругов, имеющих ипотечный кредит, а также некие проблемы со здоровьем, требующие времени на восстановление физических сил для возобновления трудовой деятельности.

2. Увеличение срока, в течение которого кредитор вправе выставить заемщику требование о полном досрочном погашении кредита, ориентировочно до трех месяцев после наступления просрочки.

3. В определенных случаях вменить в обязанность кредитору предлагать заемщику реструктуризацию задолженности и т. д.

Законодательное урегулирование прав заемщик на реструктуризацию долга, по моему мнению, позитивно отразится на рынке ипотеки в целом, позволит снизить до сих пор имеющуюся у населения «банкофобию» и страх перед финансовой неопределенностью в будущем. Кроме того, это позволит создать рыночные механизмы регулирования проблем возникающих между кредиторами и заемщиками при дефолте последнего, что повысит доверие граждан ипотечным кредитам, банкам даст возможность увеличить объем размещения средств в ипотечные ссуды и в целом достичь более совершенного уровня развития правовой и экономической систем России. [6].

Использованные источники:

1. А. Г. Куликов и В.С. Янин Ипотечное жилищное кредитование и вопросы методологии определения доступности жилья // деньги и кредит. – 2013. - №3. – С. 9.
2. Фатихова И.В., Лоскутова О.Н Денежно-кредитная политика России на современном этапе. //Международный научно-исследовательский журнал.- 2013.- № 10-3 (17).- С. 89-92.

3. Куликов А. Г. и Янин В.С. Актуальные вопросы развития ипотеки и решение жилищной проблемы // Деньги и кредит. – 2011. - №12. – С. 25.
4. Савруков А. Н. Тенденции развития ипотечного жилищного кредитования на современном этапе // Деньги и кредит. – 2012. - №10. – С.45.
5. Буянова Е.Б. Антикризисные меры поддержки ипотечных заемщиков // Деньги и кредит. – 2011. - №7. – С.48-49.
6. Суханова Валерия «Проблемы ипотечного кредитования в современной России в условиях рыночной экономики» [электронный ресурс] // RealtyPress.ru. 25 марта 2013г. Режим доступа: http://www.realtypress.ru/article/article_4631.html

*Лоскутова О.Н.
старший преподаватель
кафедра ЭиМХС
Успенская Е.В.
студент 4го курса
ТГАМЭУП
Россия, г.Тюмень*

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЮНИАСТРУМ БАНКА НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются конкурентные преимущества Юниаструм банка на рынке потребительских кредитов. Автором проведен анализ предложенных показателей за период с 2010- 2014 гг. А так же проанализирован рейтинг банков по потребительскому кредитованию и по доле кредитного портфеля.

Ключевые слова: Потребительский кредит, проблемы потребительского кредитования, просроченная задолженность, кредитный портфель.

Для современной России острейшая конкуренция в банковском бизнесе является уже объективной реальностью, которая с каждым годом по мере развития сети кредитных учреждений и других различных финансовых институтов постоянно возрастает.

Обладание конкурентными преимуществами позволяет коммерческому банку занять прочную позицию на рынке банковских услуг.

Сегодня почти каждый отечественный банк выдает потребительские кредиты. Целями может быть все, что угодно, например, покупка мебели, автомобиля, техники и других бытовых проблем. Очень часто потребительские кредиты помогают в решении более сложных задач.

Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый населению для оплаты потребительских нужд. Он выдается в денежной и товарной формах.

Для покупки предметов личного потребления (холодильников, телевизоров, радиоприемников, фотоаппаратов, ковров, часов, автомашин,

мотоциклов) кредит предоставляется государственными и кооперативными торговыми организациями в виде отсрочки платежа[3, с.234].

К потребительскому кредиту относятся также ссуды, выдаваемые гражданам наличными деньгами для текущих нужд кассами взаимопомощи на предприятиях, в организациях и учреждениях под обязательство о погашении ее из заработной платы члена кассы (беспроцентные).

В последние годы просматриваются следующие тенденции развития потребительского кредитования:

1. Динамика кредитов, предоставленных банками физическим лицам, демонстрирует высокие темпы роста. По данным Банка России, если в 2012 г. кредитным организациям было выдано кредитов физическим лицам 5227 млрд. руб., то на 01.10.14 г. эта сумма составила 11096 млрд. руб., абсолютная величина кредитных вложений увеличилась более чем в 4 раза.

2. Соотношение размера потребительского кредита к ВВП возрастает, хотя и сохраняется на низком уровне по сравнению с другими странами. Доля потребительских кредитов в ВВП России снизилась с 31,0% на 1 октября 2013 г. до 28,7% на 1 января 2014 года.

4. Появление иностранных конкурентов на российском рынке. Преимуществом иностранных банков является наличие операционного и маркетингового опыта и применение новейших технологий, позволяющих

6. Неравномерность регионального развития потребительского кредитования. Впервые за пять лет, с начала экономического кризиса 2009 года, финансовые эксперты зафиксировали падение рынка потребительских кредитов в торговых точках по итогам годового периода. По данным ЦБ и отчетности российских банков, объём задолженности по потребительским кредитам снизился на 2,5 процента за период с 1 октября 2013 по 1 октября 2014.

Оценивая сложившуюся ситуацию на рынке потребительского кредитования, необходимо отметить ее основные особенности:

- необходимость работы с массовым клиентом (от 20 до 250 клиентов на точку продаж);

- наличие клиентов, практически не имеющих опыта потребления банковских услуг, обладающих низкой финансовой культурой и даже подозревающих банк в обмане;

- отсутствие у банков единой актуальной базы данных для проверки благонадежности и платежеспособности, кредитной истории клиента; множество клиентов, имеющих кредиты в нескольких банках;

- наличие фирм-консультантов, «помогающих» клиентам в получении кредитов в банках;

- сокращение времени рассмотрения заявки клиента на выдачу кредита.

Известный всем «Юниаструм банк» является активным участником рынка потребительского кредитования. Одним из главных направлений

своей деятельности сам банк называет кредиты. Именно поэтому им уделяется большое внимание, создают все новые программы и добавляются различные спец. предложения.

Потребительский кредит - кредит, который выдается банком, торговыми компаниями и другими кредитно-финансовыми учреждениями заемщику физическому лицу, для удовлетворения его потребительских нужд[3, с.471]. Данный продукт финансового рынка еще называют нецелевой ссудой.

Таблица 1: - Данные банков по потребительскому кредитованию на 2014г.

Место в рейтинге ТОП 100	БАНК	Потреб.кредиты, млн.руб.	Изм. За месяц	Изм. с начала года	Доля просрочки, %
1	СБЕРБАНК РОССИИ	3 610 890	2,1%	10,4%	0,1
2	ВТБ 24	1 217 646	2,0%	12,2%	1,0
3	ГАЗПРОМБАНК	273 707	1,2%	7,9%	0,8
5	АЛЬФА-БАНК	227 246	1,9%	14,2%	1,0
8	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	185 847	0,4%	8,2%	3,5
12	ЮНИКРЕДИТ БАНК	150 041	1,4%	10,9%	3,3
64	ЮНИАСТРУМ БАНК	12 835	-1,9%	-18,8%	27,9
85	ПОЙДЕМ	7853	- 4,1%	-33,8%	26
100	ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК	5 738	1,0%	4,9%	1,0

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности КБ «Юниаструм банк», взятой с официального сайта банка <http://www.uniastrum.ru>.

По данным таблицы, мы видим, что Юниаструм банк занимает последнюю позицию среди банков по выдаче потребительских кредитов. В первую очередь это связано с процентной ставкой. Для примера, кредит «Доступный» позиционируется как кредит по ставке от 16%. По факту это 16%-33,8%, причем такая ставка предусмотрена для срока до 1 года. Если тот же кредит взять на 5 лет, то ставка уже будет варьироваться в пределах от 21,5%-41,3%. При отказе от личного страхования прибавляются еще 3 п.п. Так же, высокая стоимость кредита особенно смущает с учетом того факта, что требуется документальное подтверждение доходов. Даже зарплатные клиенты вынуждены приносить справки о доходах, тогда как, к примеру, Сбербанк от своих «зарплатников» этого не требует.

Из плюсов назовем лояльные требования. Банк работает с сотрудниками индивидуальных предпринимателей и фермеров, а также с самими предпринимателями, к которым многие кредитные организации

относятся предвзято. Учитываются пенсионные доходы. Рассматриваются заемщики с «подпорченной» кредитной историей.

Сравним динамику потребительского кредитования. Рассмотрим изменение показателей по потребительскому кредитованию Юниаструм банка за 5 лет.

Таблица 2: - Динамика потребительского кредитования Юниаструм банка и Альфа банка за 5 лет в млн.руб.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Потребительские кредиты (без просроченных)	19 229	18 911	17 170	16 646	12 835
Доля потреб кредитов в активах, %	22,9	19,7	18,8	21,2	17,5
Просрочка потреб кредиты	1 471	2 279	2 665	3 582	4 960
Доля просрочки, %	7,1	10,8	13,4	17,7	27,9

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности КБ «Юниаструм банк», взятой с официального сайта банка <http://www.uniastrum.ru>.

Таблица 3: - Динамика потребительского кредитования Альфа банка за 5 лет в млн.руб.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Потребительские кредиты (без просроченных)	64 253	79 591	125 752	189 621	242 951
Доля потреб кредитов в активах, %	7,9	8,1	10,3	13,0	12,2
Просрочка потреб кредиты	13 049	12 927	14 496	21 869	36 183
Доля просрочки, %	16,9	14,0	10,3	10,3	13,0

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности «Альфа банк», взятой с официального сайта банка <http://alfabank.ru>

По данным таблицы, можно сделать вывод о том, что с каждым годом доля потребительских кредитов Юниаструм банк резко уменьшается, а доля просрочки увеличивается. С Альфа банк ситуация другая, доля потребительских кредитов увеличивается с каждым годом. Доля просрочки до 2013 года уменьшалась, но в 2014 году произошел резкий скачок до 13,0%, что связано с неблагоприятной ситуацией в стране.

Таблица 4:- Рейтинг банков по объему кредитного портфеля и доле просроченной задолженности за 2014 год, млрд.руб

Место	БАНК	Объем кредитного портфеля	Темпы прироста, %	Объем кредитного портфеля физ. лиц	Доля просроченной задолженности и по кредитам физ.лиц,%	Доля просроченной задолженности по кредитам,%
1	СБЕРБАНК РОССИИ	13422,3	7,6	8354,9	2,1	2,3
4	ВТБ 24	1828,7	2,9	1205,4	5,9	4,6

7	АЛЬФА-БАНК	1169,6	-0,1	238,2	11,5	4,3
11	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	588,8	9,2	183,6	2,0	2,4
17	ХАНТЫ- МАНСКИЙ БАНК	275,6	3,2	76,9	2,2	3,3
72	ЮНИАСТРУМ БАНК	53	-5,9	18,9	22,4	13,9
97	БАНК НАРОДНЫЙ КРЕДИТ	33,1	2,1	4,5	2,6	2,8

Источник: РИА Рейтинг по данным ЦБ РФ

Из представленных в рейтинге 100 банков 51 продемонстрировали увеличение объема ссудного портфеля в первом квартале 2014 года, что составляет 57%. Для сравнения, в 2013 году таких было 65%. Таким образом, несмотря на неплохую динамику далеко не всем удалось показать хотя бы не отрицательные темпы прироста, что подтверждает продолжающиеся расслоение в банковском секторе.

Лидером по абсолютной динамике ссудного портфеля, как и по другим показателям, является Сбербанк. Наихудший результат по абсолютной динамике ссудного портфеля продемонстрировал Юниаструм Банк – сокращение на 5,9%. Таким образом, розничные банки продолжают испытывать трудности во многом из-за того, что пластиковый бизнес, на который многие из них в последние годы ставили ставки, исчерпал свой потенциал в рамках их бизнес-моделей, и им требуется искать новые сегменты в рамках своих моделей бизнеса или радикально менять стратегии.

Улучшение ситуации с платежной дисциплиной, которое наблюдалось в 2013 году, было нарушено значительным ослаблением рубля и экономическими неурядицами начала 2014 года. По итогам первых трех месяцев 2014 года просроченная задолженность перед российскими банками выросла на 128 миллиарда рублей до 1,53 триллионов рублей. Для сравнения за весь 2013 год прирост абсолютного объема просрочки был на уровне 141 миллиарда руб. Темпы роста просроченной задолженности оказались заметно больше темпов роста ссудного портфеля, поэтому доля просроченной задолженности растет. Так доля просроченной задолженности Юниаструм банка равна 13,9%, что является самым высоким показателем из данной таблицы.

Кредитная организация показала снижение объема розничного портфеля с начала года на 10%, при этом просрочка в нем выросла с 17,7% до 27,9%. Банк на 80% принадлежит Банку Кипра, который сейчас проходит санацию под управлением властей страны. Юниаструм банк проводит активные мероприятия по снижению финансовой зависимости от материнского банка (замещая его средства средствами физлиц и предприятий из России). При этом банк вынужден ограничивать кредитование клиентов, как розничных, так и корпоративных. Этим объясняется «проседание» его финансовых показателей, в том числе и размера розничного кредитного портфеля[4].

Повышение уровня просрочки также объясняется еще и общим сокращением его розничного портфеля, когда «хорошие» кредиты погашаются в срок, а «плохие» — накапливаются. Такая доля просроченной задолженности объясняется тем, что на балансе находится просроченная задолженность по старым портфелям ипотеки и автокредитов. Сегодня банк не развивает активно эти направления бизнеса. Незначительное сокращение розничного кредитного портфеля связано с погашением портфелей ипотеки и автокредитов, которые не являются для банка приоритетными направлениями, а также с сезонным фактором: начало года традиционно характеризуется невысоким спросом на кредитные продукты со стороны населения[5, с.587]. Необходимо отметить, что основной розничный бизнес Юниаструм Банка сегодня сосредоточен на потребительском кредитовании и выдаче кредитных карт.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ N 218-ФЗ «О кредитных историях» от 30.12.2004. (ред. от 24.07.2007)
2. Колпакова Г.М. Финансы, денежное обращение, кредит. - М.:Юрайт, 2013.-538 С.
3. Тавасиев А.М. Банковское дело. - М.: Дашков и К, 2009.-640 С.
4. Фатихова И.В., Лоскутова О.Н Денежно-кредитная политика России на современном этапе. //Международный научно-исследовательский журнал.- 2013.- № 10-3 (17).- С. 89-92.
5. Информационное агенство «Банки.ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.banki.ru/banks/bank/uniastrum/> / (дата обращения 25.09.2014).
6. Официальный сайт ОО «Юниаструм банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.uniastrum.ru/tyumen/> (дата обращения: 08.12.2014).

*Лубина В.В.
студент 2го курса
НИУ «ВШЭ»
Россия, г. Пермь*

ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ БЕЗБИЛЕТНИКА В ПРОИЗВОДСТВЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Несомненно, рынок является основой поддержания жизнеспособности любого современного государства. Одной из функций рынка является установление равновесия, но из-за множества влияющих факторов, это равновесие постоянно нарушается. Помимо неустойчивых темпов экономического роста; циклического характера развития экономики; недоиспользования ресурсов и неполной занятости, стоит обратить внимание на проблему «безбилетника».

Проблема безбилетника очень активно исследовалась и продолжает рассматриваться в работах ученых экономистов общественного сектора. Эта проблема стала темой научных работ теоретиков эффективного налогообложения и общественных финансов К. Викселля, Р. Масгрэйва Э., Линдаля. Кроме этого, в иностранной научной литературе с фигурой безбилетника (Free rider) контактируют теории интеграционных объединений, специалисты по бизнесу, теории международных экономических отношений, альянсов, экономики окружающей среды и другие

В соответствии с трактовкой безбилетника, данный субъект использует благо, за которое он не расплачивается или расплачивается, но не полностью. Здесь мы говорим о понятии "безбилетник", "заяц", "фрирайдер", тогда как слова "неплательщик" можно использовать в тех ситуациях, когда мы говорим о неоплате общественных благ в денежном виде.

Проблема безбилетника имеет место как при потреблении общенациональных, так и международных, коллективных общественных, локальных благ. Безбилетником может стать любое физическое лицо, группа людей, страна, организация, другими словами любой экономический субъект.

Наличие в экономике сфере безбилетников может привести к:

- а) дефициту и недопроизводству общественного благосостояния, к ухудшению его качества;
- б) перегреву использования ресурсов общего пользования.

Производство общественного блага может финансироваться из разных источников. Очень часто такие источники заменяют друг друга. Если в одном источнике финансирования появляется проблема фрирайдера, можно просто перейти к более сильному использованию иных источников.

В нашем мире некоторые общественные блага не являются экономическими, которые даны природой (вода рек, морей; воздух; и.т.д.), но в течение времени некоторые из этих благ могут стать экономическими: для их воспроизводства могут потребоваться материальные средства или определенная экономическая деятельность. И вот здесь появляется острая проблема безбилетника.

Кого можно отнести к безбилетникам? Ими выступают субъекты:

- не уплачивающие налоги;
- не выполняющие действия, которые определяет законодательство (например, служба в армии);
- оказывающие неформальные услуги; и др.

Следует отметить, что существует определенная степень взаимозаменяемости, взаимодополняемости между финансовыми и нефинансовыми формами поддержания, создания и воспроизводства общественного блага. Человек, который по идейным соображениям не

желает служить в армии, в некоторых государствах с обязательной воинской повинностью может внести определенную сумму денег, которая пойдет на укрепление обороноспособности страны.

Одним из методов решения поставленной проблемы является следующий. Для достижения эффективного использования ресурсов общественное благо должно производиться в таком объеме, при котором предельная выгода от потребления блага соответствует предельным издержкам выпуска данного блага.

Таким образом, существует некоторый определенный оптимальный объем общественного блага, который обеспечивает наибольшую эффективность использования ресурсов:

$$MSB(Q_s) = MC(Q_s),$$

где $MSB(Q_s)$ — предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Q_s , $MC(Q_s)$ — предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом в количестве Q_s .

Данное общественное благо должно выпускаться до такого количества Q_s , пока общественная готовность оплатить это количество (в размере P_s) не станет равной предельным издержкам выпуска этого количества данного блага (в размере $MC(Q_s)$). Для определения этого объема нужно точно знать общественные предпочтения в отношении общественного блага.

В экономической теории имеется множество моделей, где делается попытка предложить механизм для решения проблемы "зайцев". Каждый из этих механизмов стоит оценивать с точки зрения трех критериев:

- общественное благо должно быть в парето-оптимальном объеме;
- выявление истинных предпочтений должно представляться в интересах самих индивидов;
- затраты на общественные блага должны быть равны общим выплатам индивидов на эти цели.

Мы отметим два подхода - модель Линдаля и модель Кларка.

В модели Линдаля индивиды договариваются о расходах на предоставление общественного блага и о доле каждого в данных расходах. В условиях равновесия цены устанавливаются на уровнях, которых индивиды предъявляют спрос на одно и то же оптимальное количество общественного блага. Речь идет об имитации действия рыночного механизма, но цены Линдаля, конечно же, не могут быть ценами реального рынка, так как они представляют собой лишь доли от общей величины налога на финансирование общественного блага, которую должны внести отдельные лица.

Налог Кларка представляет собой попытку построения такого механизма, где поведения безбилетника может быть невыгодным. Идея Кларка рассчитана на зрелую демократию, где и без чрезмерного официального контроля со стороны государства обществу не угрожает снижение налоговой сознательности граждан к критическому уровню.

Представим себе, что три жителя поселка решают проблему выбора между строительством библиотеки или спортзала. При этом затраты на их строительство одинаковые. Каждому задают вопрос, сколько бы он заплатил за сооружение того или иного объекта. На основе суммы "готовности платить" образуется выбор между библиотекой или спортзалом и определяется величина налога Кларка. Налог Кларка для определенного жителя равен изменению благосостояния остальных жителей. Помимо налога Кларка каждый житель платит налог, равный стоимости общественного блага, поделенной на число жителей.

Допустим, первый и второй жители поселка предпочли бы построить библиотеку, а свою выгоду (полезность) от ее строительства они оценивают соответственно в 10 и 15 тыс. р. Полезность от строительства спортзала для них равна нулю, поскольку спортом оба не занимаются. Однако, третий житель (индивид 3) предпочел бы тренироваться в спортзале, свою выгоду от его строительства он оценил в 20 тыс. р., а полезность библиотеки равна нулю.

Очевидно, что будет принято решение о строительстве библиотеки. Налог Кларка для индивида 1 равен 5 тыс. р. - именно на эту сумму изменилось бы совокупное благосостояние всех членов сообщества в результате его неучастия в голосовании: если индивид 1 не голосует, будет принято решение о строительстве спортзала. Это увеличит выгоду индивида 3 на 20 тыс. р., но одновременно и снизит выгоду, которую мог бы получить второй голосующий (индивид 2) на 15 тыс. р., что дает итоговое изменение благосостояния в 5 тыс. р.

Аналогичным образом находится налог Кларка для второго жителя. Для индивида 3 налог Кларка равен нулю, поскольку его голос не влияет на исход голосования и выбор между альтернативами.

Чтобы понять, почему налог Кларка иногда называют налогом, стимулирующим честность, посмотрим, что произойдет в случае искажения индивидами своих предпочтений. Если индивид 1 завысит свою оценку полезности от библиотеки, результат голосования и налог Кларка никак не изменятся. Напротив, если он будет вести себя как "заяц", то он будет наказан тем, что не получит никакой выгоды, точнее упустит шанс увеличить свою выгоду на 10 тыс. р.

Подводя итоги, можно говорить о том, что у каждого индивида всегда есть стимул попытаться стать "безбилетником", получив выгоду от совместно потребляемого товара или услуги без полного участия в распределении издержек. Однако стратегия поведения, состоящая в том,

чтобы скрыть от других свои истинные предпочтения относительно общественного блага, имеет место, только если сама по себе группа мала и индивид осознает, что его собственное поведение может повлиять на других. Полного решения проблемы "зайцев" в рамках предложенных моделей не существует. Принципиальная невозможность "избавления" от "зайцев" приводит нас к выводу о необходимости вмешательства государства в финансирование общественных благ.

Луговая В.Н., к.э.н.

доцент

кафедра социологии и психологии управления

Литовченко И.В., к.э.н.

преподаватель

кафедра управления персоналом и экономики труда

Харьковский национальный экономический университет

имени Семена Кузнеця

Украина, г. Харьков

МЕТОДИКА РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье осуществлен теоретический анализ и предложено методическое обеспечение развития профессиональной компетентности управленческого персонала. Обосновано, что профессиональная компетентность управленческого персонала включает функциональный (компетенции) и личностный (образовательно-профессиональный потенциал) компоненты. Предложен алгоритм развития профессиональной компетентности. Определены основные направления развития профессиональной компетентности управленческого персонала: обеспечение необходимого и достаточного уровня образовательно-профессионального потенциала управленческого персонала, который соответствует его компетенциям.

Ключевые слова: компетентность, компетенция, образовательно-профессиональный потенциал, управленческий персонал.

Проблема повышения качества труда и его производительности напрямую связана с решением проблемы развития профессиональной компетентности персонала. Особую актуальность этот вопрос имеет для управленческого персонала, эффективная работа которого в современных динамичных условиях обеспечивает успешное функционирование и развитие предприятий. Менеджеры сейчас все больше воспринимаются как руководители-инноваторы, которые должны иметь глубокие знания в разных сферах, которые должны постоянно пополняться и актуализироваться. Компетентности «раз и навсегда» уже не существует, и руководители, не понимающие этой аксиомы, теряют свои конкурентные преимущества,

поэтому так важно выявить и обеспечить пути развития профессиональной компетентности управленческого персонала.

Изучением проблемы компетентности занимаются ученые разных отраслей науки, в первую очередь – педагогики, что связано с переходом на компетентностную модель образования и внедрением Болонского процесса. Среди них В. Байденко [1], Г. Ельникова [2], Е. Зеер [3], И. Зимняя [4], А. Маркова [5], О. Овчарук [6], А. Хуторской [7]. Однако для целей нашего исследования значительный интерес представляют результаты изучения компетентности в экономике и менеджменте. Например, А. Жилиной представлена разработка эталонной модели профессиональной компетентности руководителей, менеджеров независимо от их должности и уровня управления. В модели отобраны сложные системные компоненты, непосредственно влияющие на развитие личности, индивидуальности руководителя, рассмотрены психобиологические и социальные детерминанты и регуляторы профессиональной компетентности: общая способность к управлению, профессионально значимые качества руководителя и готовность к управленческой деятельности [8].

В работе [9] под. общ ред. А. Деркача, осуществлен анализ содержания понятий «профессиональная компетентность» и «специальные и ключевые компетенции», обоснована структура профессиональной компетентности; рассматривается система критериев и показателей оценки эффективности профессиональной деятельности государственных служащих.

В. Шепель [10] посвятил свое исследование человековедческой компетентности менеджера, под которой он понимает теоретико-прикладную подготовленность менеджера к использованию систематизированных и адаптированных к управленческой деятельности антропологических знаний. Наиболее активно она проявляется в общении и при воздействии менеджера на людей при выполнении своих профессиональных функций.

Следует также обратить внимание на изучение компетенций и компетентности зарубежными авторами. Одним из наиболее известных исследований компетентности менеджеров является работа Ричарда Бояциса, который определил характеристики эффективных руководителей и разработал модель управленческой компетентности [11]. Дж. Равен предлагает модель компетентности, которая связана с признанием определяющего, системообразующего значения ценностно-мотивационной стороны личности. Знания, умения и навыки, составляющие рутинную, чисто исполнительскую сторону профессиональной деятельности, успешно формируются и актуализируются, по мнению автора, только при личностном принятии и осознании большого общественного значения соответствующих целей, что определяет формирование высокой ответственности, инициативы, готовности к творчеству [12].

В книге Л. М. Спенсера-мл. и С. М. Спенсера представлена концепция компетенций, разработан словарь компетенций, предложены рекомендации по разработке модели компетенции и практические руководства по их адаптации для конкретных рабочих позиций в компании [13].

Также следует отметить работу Л. Салганик и Д. Ричен, которые определяют навыки и компетенции необходимые для успешной деятельности на рабочем месте и социальной среде вообще и отмечают, что образование и инвестиции в компетенции имеют решающее значение для борьбы с комплексными требованиями и глобальными вызовами современного мира [14].

Анализ публикаций по данной проблематике показал, что основным вопросом, который в них поднимается, является изучение терминов «компетентность» и «компетенция», исследование разных подходов к определению данных понятий, выяснение структуры компетентности, ее ключевых элементов, а также создание модели компетентности.

Однако, несмотря на значительное количество работ по данной теме, следует отметить наличие определенных вопросов, ответы на которые еще не в полной мере раскрыты учеными. Во-первых, во многих исследованиях практически отсутствуют конкретные методические рекомендации по развитию профессиональной компетентности для определенной модели предприятий. Во-вторых, недостаточно проработанной является проблема оценки развития профессиональной компетентности управленческого персонала. Эти вопросы являются, востребованы как для науки, так и для практики, что свидетельствует об актуальности данной работы.

Целью данного исследования является теоретический анализ и разработка методического обеспечения развития профессиональной компетентности управленческого персонала.

В условиях кризиса важнейшую роль в организации начинает играть средний менеджмент – руководители отделов, подразделений, дивизионов. Именно средний линейный менеджмент поддерживает стандарты работы компании и внедряет в жизнь новые идеи, обеспечивает связь между руководителями высшего и нижнего звена [15]. По мнению И. Ивановой именно управленческий персонал является носителем интеллектуального капитала, его навыки и компетенции являются ключевыми элементами любого успешного бизнеса и напрямую влияют на показатели его эффективности и рыночной привлекательности [16]. Особенно это актуально в условиях нестабильности и кризисов. Фактор неопределенности в социальных системах делает управленческую деятельность искусством, поэтому "современные менеджеры – это системные профессионалы, которые сегодня делают то, о чем другие будут думать только завтра" [16]

Управленческий персонал должен реализовывать следующие функции [17]:

стратегическую – разработку на основе анализа ситуации и прогнозов новых целей организации, новой стратегии и координации процесса планирования;

административную – контроль и оценку результатов, осуществление коррекции деятельности, координация ее по времени, ресурсам, реализацию мер поощрения и наказания;

экспертно-инновационную – постоянное, целенаправленное знакомство с нововведениями в различных сферах экономики, их квалифицированная оценка и селекция, создание условий для внедрения их в практику;

воспитательную – создание в коллективе благоприятного морально-психологического климата, поддержание традиций, предотвращение возникновения конфликтов, формирование стандартов поведения;

доминантную – инициирование и интегрирования деятельности, сохранение внутреннего единства группы.

Для качественного выполнения своих обязанностей управленческому персоналу необходимы соответствующие знания, умения, навыки (ЗУН), личностные качества, т.е. необходим высокий уровень профессиональной компетентности.

Анализ публикаций, в которых осуществлен анализ понятия «компетентность» и «профессиональная компетентность» показал, что в основном при толковании данного термина используют понятия «знания», «умения», «опыт», «личное качество». Такой подход реализован в трудах И. Зимней, которая рассматривает компетентность как основывающуюся на знаниях, интеллектуально и личностно обусловленную социально-профессиональную характеристику человека, его личностное качество [4]. Многие авторы также делают акцент на связи компетентности с эффективностью определенной деятельности. Среди них Л. Даниленко и Л. Карамушка, которые рассматривают профессиональную компетентность руководителя учебного заведения как совокупность необходимых для эффективной профессиональной деятельности систематических знаний и умений, соответствующих личным качеств [18]. Подобная трактовка понятия компетентности представлена и в Национальном образовательном глоссарии, где компетентность рассматривается как динамическая комбинация знаний, понимания, умений, ценностей, других личных качеств, это приобретенные реализационные способности личности к эффективной деятельности [19]. Л. Олифира в своих исследованиях опирается на следующее определение: профессиональная управленческая компетентность – совокупность личностных качеств и способностей субъекта управления, его профессиональные знания, компетенции и опыт, дающие возможность принимать участие в принятии эффективных решений и успешно осуществлять управление [20]. Ю. Татур компетентность специалиста с высшим образованием рассматривает как проявленные им на практике

стремление и способность (готовность) реализовать свой потенциал (знания, умения, опыт, личностные качества и др.) для успешной творческой (продуктивной) деятельности в профессиональной и социальной сфере. Осознавая также социальную значимость и личную ответственность за результаты этой деятельности, необходимость ее постоянного совершенствования [21].

При этом следует заметить, что требование обеспечить эффективную деятельность невозможно выполнить без четкого понимания того, какие действия должны быть выполнены работником. Это приводит к необходимости формирования и развития компетенций – предоставляемых полномочий, круга служебных и других прав и обязанностей [19].

Таким образом, при уточнении сущности понятия «профессиональная компетентность управленческого персонала» мы будем исходить из того, что это многогранное явление, в основу которого положено соответствие динамической комбинации ЗУН, ценностей, других личных качеств, требованиям рабочего места, профессии, обеспечивающее эффективность профессиональной деятельности управленческого персонала. Такая трактовка позволяет сосредоточить внимание на компонентах профессиональной компетентности – функциональном (компетенции) и личностном (образовательно-профессиональный потенциал).

В связи с этим целью и главным результатом управления развитием профессиональной компетентности на предприятии является обеспечение необходимого и достаточного уровня образовательно-профессионального потенциала управленческого персонала, который соответствует его компетенциям.

Для реализации этой цели разработан алгоритм развития профессиональной компетентности управленческого персонала, который дает представление о содержании этого процесса (рис. 1).

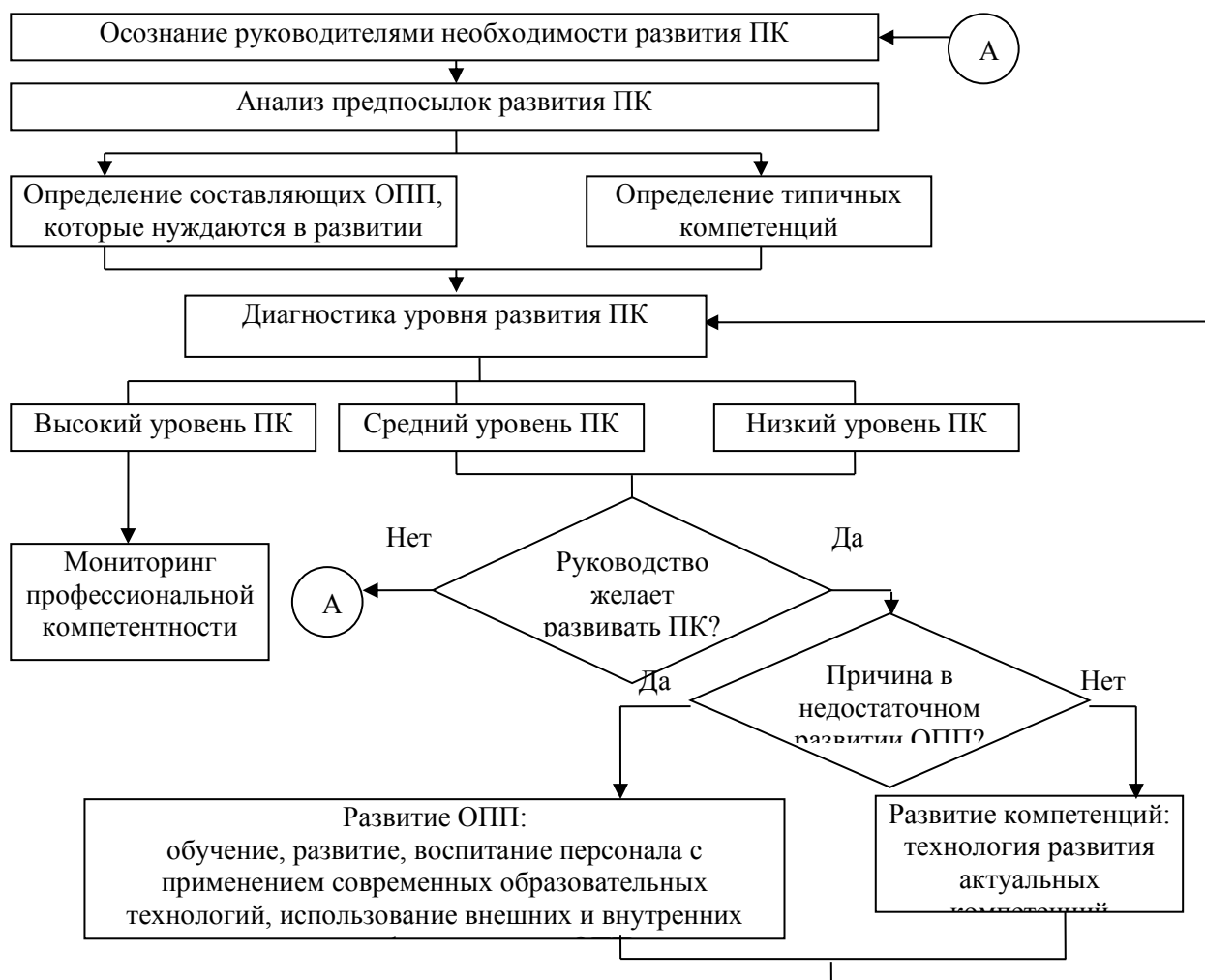


Рис. 1. Алгоритм развития профессиональной компетентности управленческого персонала

Прежде всего, руководители предприятия или его отдельных структурных элементов, должны осознать необходимость развития профессиональной компетентности персонала. Очень часто руководители предприятий считают затраты на развитие персонала неэффективными. Такая ситуация – замкнутый круг, ведь без управленцев, которые смогут обеспечить конкурентоспособность предприятия, на котором они работают, организацию ждет банкротство.

Важным этапом предложенного алгоритма является определение предпосылок развития профессиональной компетентности управленческого персонала. Проведенное авторами исследование внешних и внутренних факторов развития профессиональной компетентности персонала (с помощью метода анализа документов и анкетирования) показало наличие ряда проблем, прежде всего во внутренней среде. Среди наиболее значимых: низкий уровень развития составляющих ОПП и устаревшие должностные обязанности. Эти результаты были подтверждены более глубоким исследованием [22], где была получена информация об уровне развития профессиональной компетентности на ряде отечественных предприятий и в

соответствии с этим осуществлено их позиционирования в координатах состояния ОПП и компетенций. Позиционирование предприятий в соответствии с уровнем развития профессиональной компетентности создает основания отнести их к механистической, адаптивной или компетентной модели организации и позволяет разработать рекомендации по развитию профессиональной компетентности (табл. 1).

Таблица 1

Позиционирование предприятий в соответствии с уровнем развития профессиональной компетентности управленческого персонала

Характеристика	Модель организации		
	Механистическая	Адаптивная	Компетентная
Показатели уровня развития ПК	Низкий – 0,00-0,32; средний или низкий – 0,33-0,37;	Средний – 0,38-0,55; высокий или средний – 0,56-0,63;	Высокий уровень – 0,64-1,00;
Классификация предприятий по уровню развития ПК	ПАО завод «Потенциал» (0,31), ПАО «ЛКМЗ» (0,37), ПАО «КМЗ» (0,35)	ХГАПП (0,56), ПАО «Турбоатом» (0,52)	ТОВ «Укрэлектротремонт» (0,75)
Особенности модели организации	Минимальное внимание руководства к развитию ПК управленческого персонала, уровень ЗУН достаточный только для выполнения минимальных (тактических) трудовых операций	Высокий уровень научного потенциала, управленцы владеют навыками накопления и передачи знаний, но отсутствует гибкость и динамичность этих процессов	Быстрое старение и активное обновление ЗУН, повышенное внимание к развитию ОПП персонала, формирование новых и передовых способов мышления, внедрение в практику коллективного обучения

Как видим, проблемы развития профессиональной компетентности есть практически на каждом из исследуемых предприятий, однако важным условием развития профессиональной компетентности управленческого персонала является желание руководства развивать профессиональную компетентность управленческого персонала и наличие на предприятии всех необходимых ресурсов.

Важным этапом разработки рекомендаций является определение целей. Именно от выбора верных ориентиров во многом зависит успех дела и эффективность затраченных средств. Чтобы эффективно выполнять свое предназначение, правильно сформулированная цель должна отвечать следующим требованиям [23]: комплексность (состояние объекта, к которому стремится организация, должен охватывать все аспекты проблемной ситуации); системность (состояние объекта, к которому стремится организация, должен обеспечиваться соответствующими управленческими механизмами на всех этапах управления); согласованность

(цели не должны противоречить друг другу); достижимость (состояние объекта, к которому стремится организация, должен быть действительно реальным при сложившейся ситуации на данный момент и с учетом тенденций ее изменения); конкретность (цель не должна быть расплывчатой, а предусматривать конкретные управленческие действия); гибкость (цель должна быть сформулирована таким образом, чтобы оставалась возможность ее корректировки в случае изменения внешних или внутренних условий); приемлемость (сформулированные цели должны быть приемлемыми как для тех, кого касаются управленческих решений, так и для тех, кто должен обеспечивать их достижение). С целью обеспечения наглядности выполняется графическое изображение подчиненности и взаимосвязи целей, которое демонстрирует распределение общей (генеральной) цели на подцели, задачи и отдельные действия – «дерево целей» (рис.2).

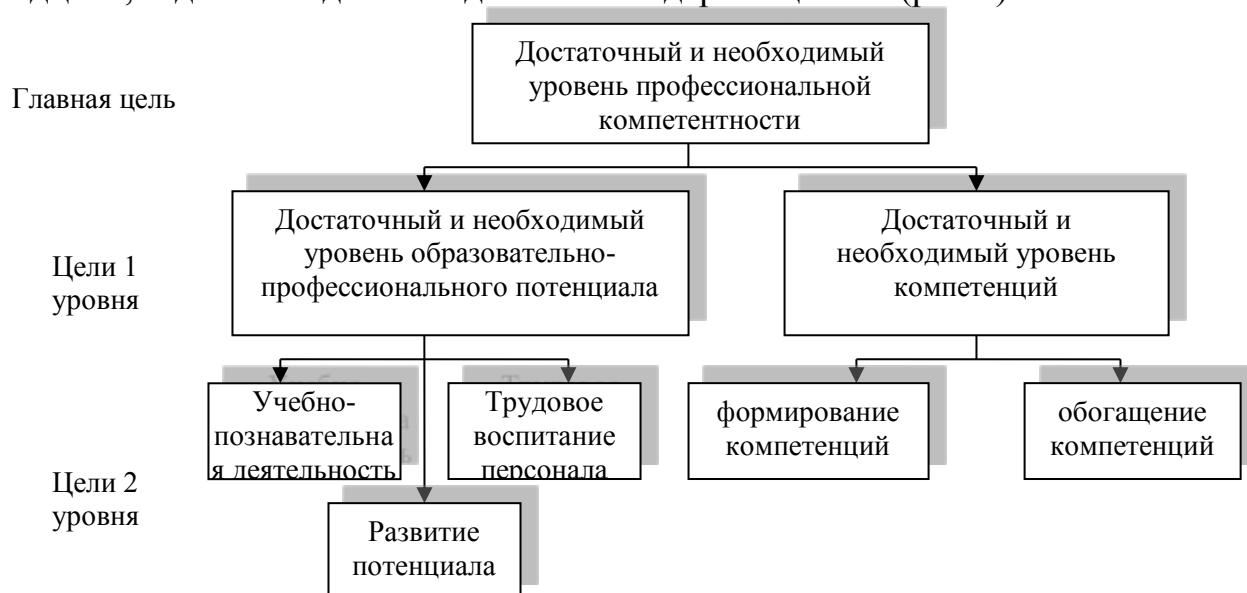


Рис. 2. «Дерево целей» развития профессиональной компетентности управленческого персонала.

Таким образом, исходя из имеющихся на предприятиях проблем, было разработано «дерево целей» для механистических организаций, имеющих наибольшие резервы развития профессиональной компетентности:

главная цель – обеспечение достаточного и необходимого уровня профессиональной компетентности управленческого персонала.

цели первого уровня: обеспечение достаточного и необходимого уровня образовательно-профессионального потенциала и компетенций.

цели второго уровня: обеспечение высокого уровня учебно-познавательной деятельности, трудовое воспитание и развитие ОПП персонала, обновление и обогащение компетенций.

Цели второго уровня детализируются на третьем уровне. Именно цели третьего уровня позволяют определить особенности задач развития личностной и функциональной составляющей развития профессиональной компетентности механистических организаций.

Цели третьего уровня механистических организаций следующие:

I. Развитие ОПП управленческого персонала:

1) обеспечение высокого уровня учебно-познавательной деятельности предусматривает: разработку рекомендаций по повышению качества учебной деятельности на предприятии, а именно: системное применение квалификационного, проблемно-ориентированного, перспективно-ориентированного, ситуативного подходов и креативной политики обучения персонала, формирование групп для коллективного обучения, привлечение сторонних организаций для проведения тренингов и семинаров, проведения лекций на актуальные темы, мотивирования персонала к саморазвитию и самообразованию персонала, создание для этого организационно-управленческих, технологических, морально-психологических, учебно-методических условий, своевременность диагностики необходимых знаний у сотрудников, проведение тематических лекций по уменьшению сопротивления будущим изменениям; разработку рекомендаций по повышению качества познавательной деятельности персонала на предприятиях: реализация андрагогических образовательных технологий.

2) трудовое воспитание персонала предусматривает: проведение организационных мероприятий, корпоративных вечеров для укрепления организационной культуры, совместного труда членов коллектива, трудовой активности, социальных норм и формирования ценностных ориентаций трудового коллектива, установление доверительных отношений с наставником.

3) развитие ОПП персонала включает: разработку рекомендаций по объективной оценке потенциала работников, учета их идей, мыслей и взглядов в решение производственных проблем, создание возможностей для пополнения знаний, умений, навыков и реализации их на практике в соответствии со стадией жизненного цикла ЗУН, поощрения персонала к карьерному росту и создание для этого необходимых условий.

II. Развитие компетенций управленческого персонала:

1) обогащение типичных компетенций управленческого персонала предусматривает разработку мероприятий по совершенствованию профессиональной, социальной, коммуникативной, информационной, когнитивной компетенций. Профессиональная компетенция обогащается за счет развития лидерских качеств руководителя коллектива, обеспечение постоянного повышения уровня профессиональной подготовки и мастерства работников, диагностики организационной культуры, оценки социального капитала коллектива. Определение дополнительных функций информационной компетенции происходит путем систематизации и анализа

результатов обучения и его эффективности, организации интенсивного обмена знаниями. Обогащенная социальная компетенция объединяет меры по обеспечению социальной и профессиональной адаптации новых работников, установления крепких служебно-деловых отношений между руководством и подчиненными. Коммуникативную компетенцию совершенствуем путем налаживания связи со сторонними организациями и учебными заведениями по вопросам повышения квалификации служащих, подготовки научных кадров, организация командной работы. К мерам по обогащению когнитивной компетенции относим: применения количественных методов анализа и диагностики в управлении персоналом, выполнение научных исследований проблемных ситуаций, обнародование результатов исследований, подготовка научных публикаций.

2) формирование актуальных компетенций высшего руководства предприятий предусматривает разработку мероприятий по определению функционального содержания управленческой, стратегической, психологической компетенций. Управленческая компетенция предусматривает делегирование полномочий подчиненным, формирования собственной социальной ответственности за управленческие решения. Стратегическая обеспечивается сочетанием умений оценивать интеллектуальный капитал работника, подразделения, организации, находить резервы их развития четко определять цели и разрабатывать пути их достижения на основе использования сильных сторон организации и благоприятных возможностей среды, а также компенсации слабых сторон и методов избежания угроз. Формирование психологической компетенции происходит за счет формирования умений оценивать социально-психологический климат в коллективе, диагностировать приверженность персонала в организацию.

На следующем этапе, в соответствии с уточненными целями, происходит разработка и реализация рекомендаций, направленных на достижение целей. На всех уровнях управления должен осуществляться систематический контроль качества и результатами работ.

После перехода предприятий в зону компетентностной организации руководство предприятия должно организовать проведение мониторинга для сохранения позиции предприятия. Для текущей оценки эффективности можно воспользоваться определенными сопутствующими показателями, которые будут свидетельствовать о стабильности функционирования системы управления профессиональной компетентностью. Так как одним из основных требований к мониторингу является простота и оперативность расчетов, а также максимальная информативность, мы предлагаем пользоваться сопутствующими показателями, сбор информации для которых не предусматривает осложнений и широко используются на предприятиях. К таким показателям относятся: показатели производительности труда, текучести кадров, инновационного развития и т.п.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1) профессиональная компетентность управленческого персонала это сложное образование, в основу которого положено соответствие динамической комбинации знаний, умений, навыков, ценностей, других личных качеств, требованиям рабочего места, профессии, обеспечивающее эффективность профессиональной деятельности управленческого персонала;

2) профессиональная компетентность включает функциональную (компетенции) и личностную (образовательно-профессиональный потенциал) составляющие;

3) в зависимости от уровня развития компетенций и ОПП предприятия можно отнести к одному из трех типов организаций: механистической, адаптивной или компетентной;

4) наибольшие резервы развития профессиональной компетентности управленческого персонала имеются на предприятиях механистического типа;

5) основные пути развития профессиональной компетентности управленческого персонала механистических организаций это: обеспечение высокого уровня учебно-познавательной деятельности, трудовое воспитание и развитие ОПП персонала, обновление и обогащение компетенций.

Использованные источники:

1. Байденко В.И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования гос впо нового поколения: Методическое пособие / В.И. Байденко. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. – 72 с.

2. Теоретичні і методичні засади моделювання фахової компетентності керівників закладів освіти: монографія / [Єльнікова Г.В., Зайченко О.І., Маслов В.І. та ін.]; за ред. Г.В.Єльнікової. – Київ-Чернівці: Книги – XXI, 2010. – 460 с.

3. Зеер Э.Ф. Модернизация профессионального образования: компетентностный подход / Э.Ф. Зеер, А.М. Павлова, Э.Э. Сыманюк. – М., 2005. – 216 с.

4. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентного подхода в образовании [Авторская версия] / И. А. Зимняя. – М. : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 40 с.

5. Маркова А.К. Психология профессионализма / А.К. Маркова. – М. : Международный гуманитарный фонд «Знание», 1996. – 308 с.

6. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики / Під заг. ред. О. В. Овчарук. – К.: "К.І.С.", 2004. – 112 с.

7. Хуторской А. В. Определение общепредметного содержания и ключевых компетенций как характеристика нового подхода к конструированию образовательных стандартов / А.В. Хуторской. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>.
8. Жилина А.И. Эталонная модель профессиональной компетентности менеджера (руководителя). Книга 3. – СПб.: ИОВ РАО, 2002. – 228 с.
9. Акмеологическая оценка профессиональной компетентности государственных служащих: Учебное пособие / Под общ. ред. А.А. Деркача. – М: Изд-во РАГС, 2006. – 108 с.
10. Шепель В.М. Человековедческая компетентность менеджера. Управленческая антропология / В.М. Шепель. – М.: Народное образование, 1999. – 432 с.
11. Boyatzis R. The Competent Manager: A Model for Effective Performance. – New York: John Wiley & Sons, 1982. – 308 p.
12. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация / Джон Равен. – М.: Когито-Центр, 2002. – 396 с.
13. Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе. Пер. с англ. М: HIPPO, 2005. – 384 с.
14. Dominique S Rychen, Laura H Salganik Key Competencies for a Successful Life and Well-Functioning Society. Toronto : Hogrefe Publishing, 2003. — 218 p.
15. Ярных В. Оперативное управление персоналом в условиях кризиса / В. Ярных. // Антикризисный менеджмент. — 2008. — № 6. — С. 27-30.
16. Иванова І. В. Професіоналізація менеджменту: [монографія] / І. В. Іванова. — К. : КНТЕУ, 2006. — 695 с.
17. Антикризисное управление персоналом организации: [уч.пос.] / А. Н. Митин, А. Э. Федорова, Ю. А. Токарева, А. В. Овчинников. — СПб.: Питер, 2005. — 272 с.
18. Освітній менеджмент: навч. посібн. / за ред. Л. Даниленко, Л. Карамушки. — К.: Шкільний світ, 2003. — 400 с.
19. Національний освітній глосарій : вища освіта / авт.-укл. І. І. Бабин, Я. Я. Болюбаш, А. А. Гармаш та ін. ; за ред. Д. В. Табачника і В. Г. Кременя. — К. : ТОВ «Вид. дім «Плеяди», 2011. — 100 с.
20. Татур Ю.Г. Компетентностный подход в описании результатов и проектировании стандартов высшего профессионального образования: Материалы ко второму заседанию методологического семинара / Ю.Г. Татур. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 18 с.
21. Голубева Т. В. Методичний підхід до оцінки рівня розвитку професійної компетентності управлінського персоналу / Т. В. Голубева, І. В. Литовченко // Бизнес Информ. – 2011. – № 5 (2). – С. 83–88.
22. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [підручн.] / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

23.Оліфіра Л. Проблема формування професійної управлінської компетентності керівників закладів освіти в психолого-педагогічних дослідженнях / Л. Оліфіра // Теорія та методика управління освітою. – 2010. – № 3. – Електронний ресурс. Режим доступу: <http://tme.umo.edu.ua/docs/3/10olippr.pdf>

*Лужецкий В.Э.
магистрант экономики 3го курса
Высшая школа экономики и управления
Северный (Арктический) федеральный университет им.
М.В.Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ-ЗАЕМЩИКА: ЕДИНСТВО КРИТЕРИЕВ И СПЕЦИФИКА АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР

Аннотация. В статье рассмотрена значимость кредитной системы в новых социально-экономических условиях и проблемы, связанные с достоверной оценкой кредитоспособности организации - заемщика на основе финансовых и нефинансовых показателей.

Ключевые слова. Критерии кредитоспособности, специфика анализа, отечественная и зарубежная практика, система показателей.

Одна из важнейших и неотъемлемых структур современной экономики – кредитно–финансовая система, особая роль в которой принадлежит кредитам как основному источнику обеспечения хозяйствующих субъектов дополнительными денежными средствами.

В процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитными рисками, то есть риском непогашения заемщиком суммы основного долга и невыплаты процентов (невозвратностью кредитов), причитающихся кредитору. Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие степень кредитного риска: ухудшение финансового положения организации, возникновение непредвиденных осложнений в текущей деятельности, не застрахованное залоговое имущество, отсутствие необходимых организаторских качеств или опыта у руководителей. Эти и многие другие факторы должны быть учтены работниками банков при оценке кредитоспособности организации-заемщика и характере обеспечения, предоставленного в залог.

Задачи совершенствования функционирования кредитного механизма в новых социально-экономических условиях требуют необходимости использования новых методов управления кредитом, ориентированных на соблюдение экономических границ кредита, что позволит предотвратить неоправданные кредитные вложения, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, снизить риск неплатежа.

При анализе кредитоспособности банк должен ответить на вопросы, касающиеся способности организации - заемщика выполнить обязательства в срок и полностью, а также готовности исполнить все свои обязательства согласно договору. На первый вопрос дает ответ анализ финансово-хозяйственных сторон деятельности организации согласно принятой банком методики оценки кредитоспособности заемщика. Второй вопрос имеет юридический характер, а также связан с личными качествами руководителей организации - заемщика.

Состав и содержание системы показателей оценки возможности и условий кредитования организации-клиента вытекают из самого понятия кредитоспособности. Система показателей должна отразить финансово-хозяйственное состояние и результаты деятельности юридического лица с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств, оценить способность и готовность заемщика в полном объеме и в заранее определенные сроки рассчитываться по своим долговым обязательствам – основному долгу и процентам.

Мировая и отечественная банковская практика едины в выборе критериев кредитоспособности клиента:

- Характер организации - клиента – его репутация как юридического лица (длительность работы в данной сфере, кредитная история, деловые качества партнеров, профессионализм менеджеров);
- Способность заимствовать средства – наличие прав на подачу заявки на кредит, подписание договора, ведение переговоров, то есть наличие определенных полномочий у представителя организации;
- Способность зарабатывать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга - финансовые возможности заемщика;
- Капитал (имущество) – достаточность капитала и степень вложения собственного капитала в кредитруемую операцию;
- Обеспечение кредита за счет стоимости активов заемщика и конкретного источника погашения долга (залог, гарантия, поручительство, страхование риска невыплаты процентов и непогашения кредита), предусмотренного в кредитном договоре;
- Общие экономические условия совершения кредитной операции – текущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли, политические факторы;
- Контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора) – соблюдение законодательной базы для функционирования заемщика и осуществления кредитования банком.

Критерии кредитоспособности организации-заемщика банка определяют содержание способов её оценки, к числу которых относятся:

- оценка делового риска и менеджмента;

- анализ финансового положения на основе оценочных показателей;
- анализ денежного потока;
- сбор информации о заемщике;
- наблюдение за работой организации - клиента банка.

Несмотря на единство критериев и способов оценки, существует специфика и дифференцирование процесса аналитических процедур кредитоспособности юридических лиц, которые заключаются в комбинации применяемых приемов и способов, выборе системы показателей с учетом сроков кредитования, масштабов деятельности и отраслевой принадлежности организации-заемщика. Как считают специалисты кредитных организаций, система показателей кредитоспособности заемщика должна включать финансовые и нефинансовые показатели. Методика анализа и оценки кредитоспособности заемщика с использованием как количественных, так и качественных показателей должна быть комплексной и оптимально удовлетворять потребности банка.

Основной целью финансового анализа является получение необходимого количества ключевых и наиболее информативных параметров, дающих объективную и достоверную оценку финансового положения заемщика. Например, методика экономического анализа в США основывается на группах финансовых показателей, имеющих количественное выражение, к которым относятся следующие коэффициенты: ликвидности; финансовой устойчивости; деловой активности; обслуживания долга; рентабельности. Система финансовых коэффициентов, разработанных Мировым банком, выделяет пять базовых групп оценочных показателей: коэффициенты ликвидности, оборачиваемости, рентабельности и доходности, погашения долга; коэффициент финансового рычага. Традиционно в отечественной практике используется коэффициентный метод. Система финансовых коэффициентов включает 3-5 групп, каждая из которых отражает определенную грань финансово-хозяйственной деятельности организации-заемщика и преобладают такие оценочные показатели, как коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости, рентабельности. Группировка показателей кредитоспособности весьма условна, так как каждая кредитная организация может сама устанавливать выбор финансовых коэффициентов, представляющих для нее интерес, в зависимости от подхода к их классификации.

В целях минимизации кредитных рисков необходимо дополнительно использовать методы оценки кредитоспособности заемщика, основанные на прогнозировании банкротства заемщика. В практике зарубежных финансовых организаций для оценки вероятности банкротства наиболее часто используется «Z-счет Альтмана» (индекс кредитоспособности), построенный с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного

анализа, который позволяет разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов.

Банки разрабатывают методы оценки качества потенциальных заемщиков с помощью разного рода статистических моделей. Специалисты кредитных организаций стремятся выработать стандартные подходы для объективной характеристики заемщиков, найти числовые критерии для разделения будущих клиентов по степени их надежности.

Одним из таких методов оценки кредитоспособности является кредитный скоринг, который представляет собой интегральный показатель, состоящий из взвешенных сумм определенных характеристик: чем он выше, тем больше надежность анализируемого заемщика. Многие банки в качестве основного инструмента оценки кредитоспособности используют рейтинговую систему, преимущество которой заключается в возможности учитывать неформализованные показатели анкетного типа.

Следует отметить, что в последние годы широко обсуждается вопрос об использовании опыта оценки кредитоспособности на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в соответствии с требованиями международных стандартов (МСФО).

Таким образом, различные методики оценки кредитоспособности отличаются системой показателей, применяемых в качестве составных частей общего рейтинга заемщика, а также различными подходами к самим характеристикам и приоритетностью каждой из них. Многообразие аналитических процедур расширяет возможности достоверной оценки класса кредитоспособности организации-заемщика и требует их комплексного применения в новых социально-экономических условиях.

Лукьянова Т.А.

студент 4 курса

Ширяева Н.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Финансы и кредит»

ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный

технический университет»

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

ТЕОРИЯ НОМЕНКЛАТУРЫ СТАТЕЙ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрено понятие издержки обращения, приведены статьи издержек обращения и их расшифровка.

Ключевые слова: номенклатура статей издержек обращения.

Издержки – это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, необходимые для доведения товаров от производителя до потребителя, преобразования производственного

ассортимента в торговый, организации процесса купли – продажи и потребления, удовлетворения спроса и потребителей.

Таблица 1.1 – Номенклатура статей издержек обращения коммерции

№ п/п	Наименование статей
1	Транспортные расходы
2	Расходы на оплату труда
3	Отчисления на социальное страхование
4	Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря
5	Расходы на амортизацию
6	Расходы на ремонт основных средств
7	Износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов и других быстроизнашивающихся материалов и малоценного имущества
8	Расходы на топливо, газ, и электроэнергию для производственных нужд
9	Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров
10	Расходы на торговую рекламу
11	Потери товаров и технологические отходы
12	Расходы на тару
13	Прочие расходы

Все расходы по реализации товаров могут быть включены в издержки обращения. Следовательно, предприятие получает реальное представление об истинной величине затрат и прибыли. Однако некоторые виды расходов государство по-прежнему регулирует нормированием. К их числу относят: затраты на оплату процентов по получению кредитам банков на приобретение товаров; командировочные расходы; представительские расходы; расходы на рекламу; расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей; расходы на подготовку кадров.

По названным выше статьям суммы расходов относятся в полном объеме на издержки обращения, однако превышение фактических затрат над нормативами не должно уменьшать налогооблагаемую прибыль, то есть на сумму превышения затрат налогооблагаемая прибыль увеличивается.

Предприятие для собственных нужд может сократить (объединить отдельные статьи) или расширить (выделив из прочих расходов отдельные статьи) номенклатуру статей издержек обращения. Перечень расходов, которые могут быть отнесены на ту или иную статью издержек обращения, определяется отраслевыми методическими рекомендациями.

Транспортные расходы. На данную статью относится оплата услуг по погрузке, выгрузке и перевозке товаров наемным транспортом. Если доставка и погрузка-разгрузка осуществляется транспортом организации и своих работников, то эти расходы включаются в соответствующие статьи издержек обращения (амортизация основных средств, расходы на оплату труда, прочие расходы).

Расходы на оплату труда включают выплаты заработной платы работникам списочного и несписочного состава за фактически отработанное время по действующим на предприятии формам и системам оплаты труда, выплаты стимулирующего и компенсационного характера (компенсации за использованный отпуск, компенсации женщинам, находящимся в отпуске по уходу за детьми определенного законодательством возраста, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда). В состав расходов на оплату труда включаются выплаты и за неотработанное время (оплата отпусков, льготных часов подростков, оплата времени, занятого выполнением государственных обязанностей, оплата вынужденного прогула и т.д.).

Отчисления на социальное страхование включают отчисления во внебюджетные государственные фонды: фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования. Эти отчисления обязательны для всех предприятий производятся по ставкам, устанавливаемым законодательным органом. В соответствии с положениями ст.58.2 закона №212-ФЗ (а так же - ст.33.1 закона №167-ФЗ), применяются следующие тарифы страховых взносов, в пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов до (624 000 руб.): ПФР – 22%, ФСС РФ - 2,9%, ФФОМС - 5,1%. Свыше установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов применяются следующие страховые тарифы: ПФР – 10%, ФСС РФ - 0%, ФФОМС - 0%.

В расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря входят плата за их текущую аренду; расходы на содержание в чистоте помещений и прилегающих территорий, оплата коммунальных услуг, пожарной и сторожевой охраны.

В расходах на амортизацию отражают суммы амортизационных отчислений на восстановление амортизируемого имущества в виде основных средств и нематериальных активов.

Расходы на ремонт основных средств включают затраты на проведение всех видов ремонтов (текущих, средних, капитальных) основных производственных средств.

В износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов и других быстроизнашивающихся материалов и малоценного имущества включают затраты по использованию предметов инвентаря стоимостью до 10 тыс.руб. или сроком службы до одного года, а также расходы на ремонт, стирку, дезинфекцию, починку столового белья, санитарной и специальной одежды, обуви и т.п.

Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд имеют место на предприятии общественного питания. На эту статью относят стоимость электроэнергии, газа, пара и других видов топлива, израсходованных на технологические и иные производственные нужды.

Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров включают стоимость материалов, израсходованных на фасовку и упаковку товаров, расходы на содержание холодильного оборудования, плату за услуги сторонних организаций по фасовке, упаковке, хранению товаров, другие расходы на создание условий для хранения товаров.

К расходам на торговую рекламу относят стоимость печатных рекламных изданий, рекламных мероприятий через средства массовой информации, расходы на наружную рекламу, на оформление витрин, выставок-продаж, комнат образцов товаров. Статья нормируемая.

К потерям товаров и технологическим отходам относят потери продовольственных товаров при перевозках, хранении и продаже в пределах норм естественной убыли, утвержденных в установленном порядке. На эту статью относят также и нормируемые отходы, неизбежные при подготовке и реализации продовольственных товаров (обрезки колбас, потери от зачистки масла и т.п.).

Расходы на тару включают сумму износа тары-оборудования и расходы на её ремонт; расходы на перевозку, погрузку и выгрузку порожней тары; разницу в ценах между приёмными и сдаточными ценами, другие расходы на тару.

Прочие расходы – комплексная статья. В ней отражаются: затраты по уплате налогов, сборов, отчислений в бюджет и в специальные внебюджетные фонды, производимые за счёт издержек обращения в соответствии с установленным законодательством порядком; расходы по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности; расходы по ведению кассового хозяйства; оплата консультационных, информационных услуг, услуг связи и банков; командировочные, представительские расходы; другие затраты. [1, 183-186].

Использованные источники:

1. Ерохина Л.И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения): учебник. М.: КНОРУС, 2012 – 298 с.

Лукьянова Т.А.
студент 4 курса
Ширяева Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный технический
университет»
Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ООО «АКРЭМ»

Аннотация: в данной статье рассчитаны показатели эффективности оборотного капитала ООО «Акрэм». Основным инструментом для анализа эффективности служат показатели оборачиваемости.

Ключевые слова: оборотный капитал, анализ эффективности использования оборотного капитала.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей.

Анализ эффективного использования оборотного капитала рассмотрим на примере ООО «Акрэм», который необходимо начать с расчета такого показателя, как коэффициента оборачиваемости.

$$K_{об\ 2011} = \frac{212\ 097}{(51\ 892 + 72\ 809)/2} = 3,4017,$$
$$K_{об\ 2012} = \frac{236\ 162}{(72\ 809 + 102\ 853)/2} = 2,6888,$$
$$K_{об\ 2013} = \frac{210\ 804}{(102\ 853 + 117\ 700)/2} = 1,9116.$$

Замедление оборачиваемости оборотного капитала на протяжении трёх лет свидетельствует об ухудшении использования оборотного капитала ООО «Акрэм». У предприятия повышается потребность в денежных средствах, и как следствие, финансовые затруднения.

Оценим продолжительность одного оборота оборотного капитала:

$$T_{об\ 2011} = \frac{365}{3,40} = 107 \text{ дней},$$
$$T_{об\ 2012} = \frac{365}{2,67} = 137 \text{ дней},$$
$$T_{об\ 2013} = \frac{365}{1,91} = 191 \text{ дней},$$

Анализ данных расчетов свидетельствуют о том, что в 2011 году через 107 дней средства ООО «Акрэм», авансируемые в оборотные активы или их составляющие, принимают денежную форму, в 2012 году через 137 дней, в 2013 году через 191 дня. Видна динамика увеличения данного показателя с 2011 года по 2013 год, что является негативным фактором.

В связи с тем, что в структуре оборотного капитала ООО «Акрэм» наибольший удельный вес занимают запасы и дебиторская задолженность, проведём расчет оборачиваемости по данным статьям оборотного капитала.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости запасов по выручке и себестоимости реализованной продукции, и их динамику. Сведем полученные результаты в таблицу 1.

Таблица 1 – Динамика коэффициентов оборачиваемости запасов

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное изменение 2012 г. к 2011г.	Абсолютное изменение 2013 г. к 2012 к.
Коэффициент оборачиваемости запасов по выручке	6,9	6,3	5,0	-0,6	-1,3
Коэффициент оборачиваемости запасов по себестоимости	5,4	4,8	3,7	-0,6	-1,1

Анализ таблицы 1 помогает нам сделать следующие выводы.

На каждый рубль запасов в 2011 году приходилось 6,9 рублей себестоимости реализованной продукции, в 2012 году – 6,3 рубля, в 2013 году – 5 рублей.

На каждый рубль запасов в 2011 году приходилось 5,4 рубля выручки от продаж, в 2012 году – 4,8 рубля, в 2013 году – 3,7 рубля.

Коэффициент оборачиваемости по выручке и по себестоимости снижается с каждым годом, что свидетельствует о снижении использования запасов.

Целесообразно произвести расчет продолжительности одного оборота запасов по выручке и по себестоимости.

Таблица 2 – Динамика продолжительности одного оборота запасов, дни

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное изменение 2012 г. к 2011г.	Абсолютное изменение 2013 г. к 2012 к.
Продолжительность одного оборота запасов по выручке	52	57	72	5	15
Продолжительности одного оборота запасов по себестоимости	67	75	98	8	23
Среднее значение	60	66	85	6	19

Проведенные расчеты в таблице 2 показывают, что средства, вложенные запасы в 2011 году, снова принимают денежную форму через 60 дней, в 2012 году – через 66 дней, в 2013 году – через 85 дней. Также можно сделать вывод, что продолжительность одного оборота в запасах растёт с

каждым годом. В 2011 году среднее значение данного показателя составляло 60 дней, в 2012 году 66 дня, а в 2013 году уже 85 дней.

Для того, чтобы узнать, насколько быстро ООО «Акрэм» получает оплату за проданные товары от своих покупателей, рассчитаем коэффициент оборачиваемости и продолжительности оборота дебиторской задолженности. Полученные результаты сведём в таблицу 3.

Таблица 3 – Динамика коэффициента оборачиваемости и продолжительности оборота дебиторской задолженности

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное изменение в 2012 году	Абсолютное изменение в 2013 году
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	54,9	16,0	24,5	-38,9	8,5
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	7	22	15	15	-7

Данные таблицы 3 позволяют сделать вывод о том, что в 2011 году на каждый рубль дебиторской задолженности приходилось 54,9 рублей выручки от продажи, в 2012 году – 16 рублей, в 2013 году – 24,5 рубля. Дебиторы осуществляли свои расчеты с предприятием за продукцию, полученную в кредит, в среднем через 7 дней в 2011 году, через 22 дня в 2012 году и через 15 дней в 2013 году. Нарушается платежная дисциплина покупателей и других контрагентов в 2012 году, так как коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшается на 38,9. То есть происходит не своевременное погашение покупателями задолженности перед ООО «Акрэм» или сокращение продаж с отсрочкой платежа. В 2013 году наблюдается противоположная динамика по сравнению с предыдущим годом, данный коэффициент увеличивается на 8,5.

Оценим эффективность использования оборотного капитала ООО «Акрэм» с помощью показателя рентабельности оборотного капитала.

$$R_{\text{ОБК}2011} = \frac{6\,178}{(51\,892 + 72\,809)/2} = 0,0991,$$

$$R_{\text{ОБК}2012} = \frac{18\,348}{(72\,809 + 102\,853)/2} = 0,2089,$$

$$R_{\text{ОБК}2013} = \frac{14\,112}{(102\,853 + 117\,700)/2} = 0,1280.$$

Увеличение данного коэффициента в 2012 году свидетельствует о повышении эффективности использования оборотного капитала в процессе производственной деятельности ООО «Акрэм». И об уменьшении её эффективности в 2013 году, так как показатель уменьшается на 0,0809.

Для обобщающей оценки качества использования оборотного капитала в производственной деятельности воспользуемся средним геометрическим темпом роста оборачиваемости и рентабельности оборотного капитала. Для этого рассчитаем темп роста для этих показателей.

Таблица 4 – Средний геометрический темп роста оборачиваемости и рентабельности оборотного капитала

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп роста в 2012 г.	Темп роста в 2013 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	3,4017	2,6888	1,9116	0,7904	0,7109
Рентабельность оборотного капитала	0,0991	0,2089	0,1280	2,1080	0,6127
Средний геометрический темп роста оборачиваемости и рентабельности оборотного капитала				1,2908	0,6600

Анализ таблицы 4 позволяет сделать вывод, что в 2012 году эффективность использования оборотного капитала в производственной деятельности повысилась на 29,08%. Это связано с увеличением показателя рентабельности оборотного капитала. А в 2013 году эффективность снизилась на 34%. [1, с. 90-96]

Использованные источники:

1. Васильева Л.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Экзамен, 2010 – с. 319.

*Лысяк Е.Э.
студент 5ого курса
Фаронова М.А.
студент 5ого курса*

*Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

МОЖНО ЛИ НАЗВАТЬ МАРКТЕИНГ НЕЭТИЧНЫМ?

Критика, раздающаяся в последнее время в адрес маркетинга, отражает возросшую обеспокоенность в обществе по поводу методов бизнеса и сосредоточивается на конкретных проблемах, отраслях и компаниях. С другой стороны, к маркетингу издавна относились с подозрением. Методы маркетинга (в особенности методы осуществления продаж и реклама) для многих людей ассоциируются с торгашеством, методами, применяемыми навязчивыми торговцами.

Р. Фармер спрашивал: «Вы бы хотели, чтобы ваша дочь вышла замуж за агента по сбыту?» Утверждая, что маркетинг не может быть этичным, он говорит: «Слишком многих из нас "обрабатывали" агенты и мошенники, подтолкнув к покупке всяческих вещей, которые на самом деле нам не были нужны и которые, как мы понимали впоследствии, мы даже не хотели

иметь». Десять лет спустя он спросил: «Вы бы хотели, чтобы ваш сын женился на девушке, работающей агентом по сбыту?».

Он по-прежнему скептически относится к этике маркетинга, заявляя, что маркетинг, по сути своей, наживается на жадности, эгоизме и низменных человеческих желаниях. Такая позиция, по существу, осталась неизменной в третьей критической работе Р. Фармера, вышедшей в свет после его смерти в 1987 г., хотя в ней он все же признает, что маркетинговая деятельность в развитых странах способствовала развитию международной торговли, что принесло мир и процветание в экономику развивающихся стран. [2]

Р. Фармер и другие критики маркетинга высказывают мнение, что маркетинг использует сомнительные способы, для того чтобы продать людям товары, в которых они не нуждаются. Хотя такие заявления и имеют право на существование, не следует делать вывод, что словосочетание этика маркетинга является оксюмороном.

«Caveat emptor» (пусть покупатель будет бдителен) — вот главное возражение, которое практические специалисты по маркетингу высказывают его критикам. Этот принцип подразумевает, что покупатели могут и должны сами соблюдать свои собственные интересы, а также указывает на необходимость бдительности покупателя в ситуации купли-продажи. Там где этого недостаточно, часто существуют юридические механизмы для защиты уязвимых потребителей, например законы, запрещающие продажу алкогольной и табачной продукции несовершеннолетним.

Если учесть потребность фирмы в получении повторных заказов и в распространении положительной информации о фирме среди покупателей, то «caveat emptor» становится еще более адекватным ответом на критику маркетинга. Фирма должна предоставлять качественные товары по обоснованным ценам, при этом покупатели должны быть честно (пусть и навязчиво) проинформированы о выгодах этих товаров, иначе она окажется в невыгодном положении по сравнению с конкурентами. Если фирма прибегнет к обману или подделке и потребитель не оправдает затраченных средств, то давление со стороны конкурентов и отсутствие покупательской удовлетворенности снизят вероятность успеха на рынке (при этом возрастает вероятность подвергнуться преследованию со стороны судебных или регулирующих органов). Те оппоненты, которые высказывают мнение, что маркетинг усиливает стремление к обладанию исключительно материальными ценностями, приводит к растрате дефицитных ресурсов и превращает потребление в конечную цель, часто не учитывают роли потребителя в этом процессе и тот факт, что маркетинг отвечает на потребности покупателей. [1]

Также часто не учитывается тот факт — в особенности теми, кто критикует маркетинг за его расточительность, — что товары могут приносить и нематериальные выгоды, например психологические и социальные выгоды, которые часто несут такие виды маркетинговой

деятельности, как реклама и брендинг. Таким образом, возникает альтернативная точка зрения, которую защищают практические специалисты по маркетингу, состоящая в том, что маркетинг полезен для общества.

Эти аргументы могли бы противостоять обвинениям в неэтичности маркетинга, если бы они не основывались на предпосылках, которые не всегда являются верными. Во-первых, не все рынки являются конкурентными, и не все потребители хорошо информированы. Во-вторых, законы имеют свои ограничения и недостатки. В-третьих, хотя маркетинговые действия (например, реклама) и отражают потребности общества, они в то же время способствуют возникновению в обществе тенденций, которые могут иметь неблагоприятные последствия: например, реклама косметической продукции может привести к неоправданной обеспокоенности по поводу внешности, что может стать причиной неудовлетворенности собой и даже привести к анорексии (потере аппетита).

И наконец, даже при существующем конкурентном давлении, свобода действий, которой обладают менеджеры по маркетингу, случайно или умышленно может привести к неблагоприятным последствиям: например, какой-нибудь менеджер может прибегнуть к рекламной кампании, дискриминирующей представителей противоположного пола, несмотря на отрицательное отношение потребителей к таким вещам. Следовательно, хотя маркетинг в целом не обязательно неэтичен, отдельные его мероприятия могут быть подвергнуты сомнению.

По этим причинам (и не только по этим) в маркетинге имеется много случаев, которые повсеместно признаются как неэтичные. И в самом деле, многие считают маркетинг самым злостным правонарушителем в бизнесе. Поэтому маркетологи должны быть осведомлены об этических проблемах, часто возникающих в маркетинге, многие из которых рассматриваются ниже.

Они также должны тщательно оценивать свои решения, не допускать случаев неэтичных поступков (а если что-либо подобное произойдет, — принимать меры по исправлению ситуации) и признавать свою ответственность перед обществом, на благо которого они работают. Модели, которые могут оказаться полезными при определении того, «как правильно поступить» при столкновении с такими проблемами, рассматриваются далее в настоящей статье, в разделе нормативной этики.

Многие маркетинговые приемы, называемые неэтичными, являются незаконными. Например во многих странах существуют законы, запрещающие мошенническую рекламу, искусственное вздувание цен или взяточничество. В самом общем виде, то, что является противозаконным, является и неэтичным.

Нарушение закона можно рассматривать как неэтичный поступок, а тем более закона, который запрещает неэтичное поведение. Следовательно, мошенническая реклама может считаться не только незаконной, но и

неэтичной, поскольку она противоречит моральному кодексу маркетинга как профессии, общепризнанно, что такая реклама является «неподобающей», и она, например, также противоречит моральному кодексу Американской ассоциации маркетинг. В общем смысле, та реклама, которая вводит покупателя в заблуждение, скорее всего, противоречит такой нравственной ценности, как честность.

Однако не каждый пример неэтичного, по общепринятому мнению, поведения в маркетинге является незаконным. Маркетологам часто приходится принимать законные решения, которые могут не быть этичными. Есть вопросы, до которых закон еще не дошел или для которых в силу их сложности или из-за неясности того, что является правильным в каждом конкретном случае, закон не может или не будет ничего предписывать.

Например завышение цен, как правило, не является незаконным, но часто считается неэтичным; во многих странах закон не запрещает телевизионную рекламу для детей, и все же она тоже часто подвергается критике за безнравственность. Такие «серые зоны», где поведение может быть законным, но неэтичным, или где законодательство и этика не дают четких указаний, часто представляют значительную сложность и для ученых, и для практических работников.

Помимо юридических ограничений, с этикой маркетинга тесно связаны и другие вопросы. Социальная ответственность маркетинга может рассматриваться как часть маркетинговой этики, в рамках которой рассматривается ответственность людей, принимающих маркетинговые решения, перед различными заинтересованными сторонами, на которых маркетинг оказывает воздействие. Иногда социальную ответственность маркетинга путают с социальным маркетингом. И то и другое касается взаимоотношений маркетинга и общества. [3]

Однако социальная ответственность маркетинга рассматривает воздействие маркетинговой деятельности на общество, в то время как социальный маркетинг использует методы маркетинга для того, чтобы изменить поведение части общества для пользы общества в целом и, как правило, для пользы тех отдельных личностей, на которых он нацелен. Например реклама, являющаяся оскорбительной для какой-либо части общества (например, для пожилых людей), является вопросом социальной ответственности маркетинга.

Таким образом, примерами социального маркетинга могут служить программы, пропагандирующие отказ от курения или призывающие не садиться пьяным за руль автомобиля. Как и во всех других областях маркетинговой деятельности, в социальном маркетинге также возникают этические проблемы. Наиболее важным является вопрос о том, в какой мере программы социального маркетинга осуществляются с согласия их участников, при их полной осведомленности и без какого-либо

принуждения. Также тесно связаны с этикой маркетинга такие темы, как «экзогенный маркетинг» и «качество жизни и маркетинг».

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]//Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 54 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 5 с.
3. Журнал «Маркетинг в России и зарубежном» № 6 (98) 2013 г. / Издательство «Фиепресс». – 13 с.

*Лытарева А.В.
студент 5-го курса
Тишкина Т.В., к.э.н.
доцент*

*Зеленодольский институт машиностроения
и информационных технологий (филиал)
КНИТУ-КАИ им. А.Н.Туполева*

Россия, Республика Татарстан, г. Зеленодольск

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СРЕДЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Актуальность проблемы обусловлена тем, что в настоящее время проблема разработки стратегических планов стала очень актуальной не только среди консультантов, профессионально занимающихся такой работой, но и для руководителей муниципальных образований и регионов. Распространяющийся подход по оценке муниципального образования как компании также является дополнительным аргументом в пользу необходимости внедрения элементов корпоративного управления органами власти.

Стратегический анализ среды города позволяет сформулировать перспективные цели и ориентиры социально-экономического развития города, использовать экономические рычаги и стимулы в принятии решений, выбирать альтернативные варианты развития, эффективно работать в рыночной экономике.

Стратегическое планирование является наиболее адаптированным инструментом теории управления к современным условиям развития таких сложных систем, каким является город. Его сущность заключается в ориентации на конечную цель развития, эффективное расходование для ее достижения имеющихся ресурсов, использование всех возможностей и парирование предполагаемых угроз. [1]

Целесообразно выделить пять взаимосвязанных направлений (этапов) деятельности по разработке стратегического анализа развития муниципального образования:

анализ внутренней среды и внутренних закономерностей развития муниципального образования, а также внешней среды муниципального образования, формулирование стратегических установок развития;

постановка стратегических целей и задач для их достижения;

формулирование деловых и функциональных стратегий для достижения намеченных целей и результатов ожидаемого развития;

разработка и реализация плана конкретных мероприятий по выполнению задач развития;

оценка результатов деятельности и изменение при необходимости стратегического плана и (или) методов его реализации.[2]

Планирование – один из экономических методов управления, оно служит для подготовки и принятия решений, базируется на данных прошлого периода, но стремится определить развитие объекта планирования в перспективе.

Стратегическое планирование – это систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий в ожидаемых условиях и в соответствии с выбранными приоритетами развития муниципального образования.[5] Стратегические цели относятся к повышению конкурентоспособности муниципального образования с точки зрения проживания и ведения бизнеса, то есть во многом отражают задачу улучшения репутации муниципального образования.

Реализация стратегии по достижению поставленных задач во многом относится к сфере административных, тактических действий, при этом необходимо учесть то, что для достижения ожидаемого результата нужно:

- создать организационные возможности для успешного выполнения намеченных действий;

- сформировать бюджет и управлять бюджетом данных действий;

- четко выделить критерии оценки и продумать мотивацию служащих для достижения конкретных результатов своей деятельности.[3]

Оценка результатов деятельности и появление новых серьезных изменений внешних факторов может приводить к необходимости серьезной корректировки стратегических планов и методов их реализации. Фактическая задача оценки деятельности и принятия корректировок развития муниципального образования является завершением и началом цикла стратегического управления. Задача стратегического управления состоит в нахождении путей для улучшения существующей стратегии и в отслеживании процесса ее выполнения.

Зеленодольский муниципальный район занимает особое место в экономике Республики Татарстан и вносит существенный вклад в развитие Казанской агломерации. Численность постоянного населения территории составляет 4,19% населения Республики Татарстан и 11,14% населения Казанской агломерации.

Привлечение инвестиций в экономику Зеленодольского муниципального района осуществляется за счет собственных средств предприятий и организаций, кредитов банков, поступлений средств из бюджетов Российской Федерации и Республики Татарстан. На сегодняшний день главным источником инвестиций в основной капитал у предприятий остаются собственные средства - амортизационные отчисления и прибыль - 72% от общих инвестиций.

В структуре инвестиций в основной капитал по отраслям экономики наибольший удельный вес составляет промышленность – более 20%. Более 60% инвестиций, привлеченных в реальный сектор экономики, приходится на крупные бюджетообразующие предприятия. Важнейшей особенностью развития промышленности является переход к непрерывному инновационному процессу. Предприятия, нацеленные на активное участие в инновационных процессах, должны стимулироваться через механизм предоставления льгот. [4] В перспективе источником устойчивого экономического роста в Зеленодольске должен стать стабильный рост инвестиций в основной капитал при расширяющемся потребительском спросе. Создание активного инвестиционного климата на территории Зеленодольска требует реализации следующих мероприятий:

1. Определить приоритетные привлекательные направления поддержки инвестиционных проектов, в том числе: гостиничный бизнес; развлекательный бизнес семейного типа (боулинги, фитнес-центры); бизнес в сфере активного отдыха; рекламно-информационная сфера; промышленное производство, промышленная кооперация).

2. Продолжить реализацию и совершенствовать программу поддержки инвестиционных проектов через механизм компенсации процентной ставки по кредитам за счет средств городского бюджета.

3. Разработать и реализовать программу поддержки реализации инвестиционных проектов через механизм государственных гарантий.

Долгосрочным перспективным направлением реализации данных мероприятий является достижение финансовой стабильности бюджета района, изменение его структуры, изыскание дополнительных источников финансирования.

Основными составляющими дальнейшей стратегии социально-экономического развития должны стать:

- проведение целенаправленной структурной, научно-технической и инвестиционной политики;
- решение социальных проблем;
- стимулирование деловой активности реального сектора экономики.

Использованные источники:

1. Вильнер М. Методологические основы разработки документов территориального планирования [Текст] : / М. Вильнер // Городское управление. – 2010. – № 9. – С. 31–43.

- 2.Бамбаева Н. Я. Методика разработки и реализации стратегического плана социально-экономического развития территории [Текст]: / Н. Я. Бамбаева, А. С. Борзова // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 7. – С. 20–24.
- 3.Городецкий В. Ф. Социально-экономическое развитие территорий: задачи органов местного самоуправления [Текст] : / В. Ф. Городецкий // Эко. – 2009. – № 9. – С. 59–72.
- 4.Тишкина Т.В., Таболина О.Э.Развитие муниципального образования на основе разработки инвестиционной стратегии [Текст]:// сборник научных трудов по материалам международной (заочной) научно- практической конференции «Наука и образование в современном обществе» 29 ноября 2013. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество, 2013.-С.132-135.
5. Ефремов В.С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование[Текст] : // Менеджмент в России и за рубежом. - 2009. - №2. - с. 3-30.

*Любимова Е.М.
старший преподаватель*

*Борисов И.А.
студент 5го курса*

Елабужского институт

Казанский федеральный университет

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ШКОЛА-ВУЗ КАК СРЕДСТВО ПОГРУЖЕНИЯ СТУДЕНТОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Разработка и утверждение нового профессионального стандарта педагога неизбежно влечет за собой пересмотр существующих стандартов содержания профессионального педагогического образования [4]. Анализ стандарта показывает, что современному учителю необходимо знать не только свой предмет, но и уметь разбираться в современных ИКТ-технологиях, владеть категорией общих знаний по другим дисциплинам и многое другое. От учителя требуется некая «универсальность» и мобильность, его готовность работать в различных образовательных условиях и способность к самостоятельному профессиональному развитию стандартных, а также нестандартных трудовых действий. Меняется мир, изменяются дети, что, в свою очередь, выдвигает новые требования к квалификации педагога. ***Но от педагога нельзя требовать то, чему его никто никогда не учил и то, что он сам никогда не пробовал делать.*** Поэтому, на наш взгляд, следует погрузить студентов приступающих к получению педагогического образования в реальную атмосферу практической педагогической деятельности по подготовке и проведению различных мероприятий в рамках образовательных программ [1].

Сетевое взаимодействие в образовании – это совместная деятельность образовательных учреждений, которая направлена на повышение качества образования [3].

Существуют различные механизмы сетевого взаимодействия между образовательными учреждениями, однако, есть необходимость в их теоретическом и практическом развитии. Сетевое взаимодействие сегодня становится мощным ресурсом, позволяющим образовательным учреждениям динамично развиваться в обществе. Оно позволяет:

- распределять ресурсы при общей задаче деятельности;
- опираться на инициативу каждого конкретного участника;
- осуществлять прямой контакт участников друг с другом;
- выстраивать многообразные возможные пути движения при общности внешней цели;
- использовать общий ресурс сети для нужд каждого конкретного участника.

Для успешной реализации сетевого взаимодействия необходимо описать модель сетевого взаимодействия педагогических вузов и школ, объединяющихся целью, которая основана на заинтересованности членов сети в использовании совместных материальных и информационных ресурсов, по подготовке учеников школы, как абитуриентов для вуза, и студентов, как работников для школы. Понятно, что основа модели взаимодействия «школа-вуз» направлена на передачу одной образовательной организацией части продукта своей деятельности другой и наоборот, а также поддержку средней ступени образования высшей ступенью, в плане переподготовки преподавателей и т.д.

Традиционно, при реализации таких моделей ключевой фигурой является школьник. Сегодня педагогические вузы нуждаются в изменении такого подхода, а именно: ключевой фигурой становится студент – будущий педагог, который должен в процессе сетевого взаимодействия приобрести профессиональный опыт на практике, выполняя учебно-профессиональные (трудовые) действия.

Итак, теперь перейдем к самой модели сетевого взаимодействия «школа-вуз» с конкретными образовательными организациями. Под элементом сети «высшее учебное заведение» будет подразумеваться Елабужский институт Казанского федерального университета (ЕИ КФУ), а в качестве партнера «среднее учебное заведение» – средняя общеобразовательная школа №9 с углубленным изучением отдельных предметов Елабужского муниципального района Республики Татарстан. Отметим, что в образовательной сети будет состоять только две образовательные организации, вуз и школа (по мере возникновения определенных задач подготовки педагогических кадров количество последних учреждений может измениться от 1 до 5 элементов).

Что ожидается от такого организованного сотрудничества образовательных учреждений, так это тот продукт, который и является общим результатом их образовательной деятельности: компетентный учитель, который не только обладает профессиональными знаниями, качествами, умениями, но и соответствует требованиям стандарта педагога.

Преподаватели ЕИ КФУ участвуют в реализации государственного заказа на разработку проекта стандарта высшего педагогического образования посредством усиления практической направленности подготовки студентов педагогического направления. Что подразумевает увеличение практической занятости студентов взамен изменении формы подачи теоретического материала, это позволит лучше приспособить будущих педагогов к их профессиональной деятельности и другим трудовым действиям [2].

Чем усилится практическая подготовка студентов педагогической направленности, так это посредством взаимодействия со школой №9 в образовательной сети, отсюда следует, что предварительно должен быть составлен план работы по взаимодействию. Что было и сделано преподавателями ЕИ КФУ: была разработана образовательная программа, опирающаяся на модульный принцип осуществления учебного процесса. Модуль включает «Дисциплины математического и естественно-научного цикла: естественнонаучное и математическое знание в образовательной практике», в основу которого были положены принципы деятельностного подхода.

По новой программе вместо стандартных лекций, мероприятиям формата сетевого взаимодействия отводится предпочтение, но это не означает, что теоретической части нет, базовая, так и вариативная части модуля сопровождаются дистанционными курсами на площадке «Тулпар» (LMS Moodle), которая предоставляется электронным университетом КФУ. Студенты не только на занятиях будут получать информацию, обсуждать и анализировать проблемные ситуации с преподавателем на семинарах, круглых столах, дискуссиях и других научно-учебных мероприятиях, но и дома, в любое удобное для них время, проходить курсы, содержащие лекции, контроль знаний, учебные форумы, форумы рефлексии и т.д.

Помимо этого студенты, разделившись на подгруппы, (предварительно преподаватель-координатор из вуза совместно с тьюторами-консультантами знакомят всех студентов со школьными учителями-супервизорами по предметам специализации студентов) выполняют задание по разработке продукта интеллектуальной деятельности, который можно будет применять в реальной профессиональной деятельности. При возникновении определенных трудностей, студенты могут проконсультироваться с тьюторами или же непосредственно со школьным учителем-супервизором. Работа в малых группах (5-7 человек) направлена на достижение наилучшего понимания обсуждаемой проблемы. Кооперативность в

обучении студента играет важную роль, как в способствовании обмену опытом, возможности почерпнуть и научиться новому у своих партнеров, так и в становлении квалифицированного педагога.

В таком взаимодействии студенты овладевают инструментарием ИКТ для осуществления учебно-профессиональной деятельности в образовательной информационной среде. Такой формат деятельности правильно соотносится с мнением Марголиса А.А: «Модуль должен быть дополнен существенной долей практики, притом не столько для иллюстрации теории, сколько для постановки проблемы осуществления профессионального действия и его отработки в специально организованной лабораторно-учебной среде (практикум) и на практической «клинической» базе (в условиях реальной образовательной организации) [2]».

Также студентам предлагается освоить роль преподавателя, объясняющего учебный материал некоторых тем базовой части модуля, в частности курса «Информационные и коммуникационные технологии в образовании (ИКТО)». В данном подходе подгруппе студентов предлагается разобрать тематику занятия и провести это занятие, разработанное под руководством учителя-супервизора, со своими одноклассниками.

Траектория движения студента по образовательному блоку «ИКТО» направлена на последовательное приобретение студентами практических компетенций теоретической части (см. Рис. 1). Траектория основана на применении интерактивных элементов электронных курсов, семинаров, конкурсов, круглых столов и других учебно-профессиональных мероприятий, которые по важности выше лекций, на которых учебное время тратится чисто на подачу теоретического материала.



Рис. 1. Траектория освоения студентом теоретического материала в блоке ИКТО, базовой части модуля.

Так как могут возникнуть некоторые недопонимания сотрудничества между элементами образовательной сети, то стоит более детально рассмотреть возникающие роли при сетевом взаимодействии школы и вуза.

Так как идея организации сетевого взаимодействия выдвинута вузом (школа «не против» в этом участвовать), то стоит рассмотреть сначала амплуа именно участников этой стороны. Основным деятелем, осуществляющим всю работу по связи со школой, решающим задачи

организации взаимодействия и распределением тьюторов-консультантов между подгруппами студентов, является преподаватель-координатор, он же педагог, который ведет занятия по базовой части модуля. Тьюторами-консультантами являются студенты старших курсов тех факультетов, по которым ведется профиль модуля. Тьюторы-консультанты помогают студентам малых групп в решении возникающих в процессе выполнения лабораторных работ педагогических, методических и иных затруднений.

Теперь стоит рассмотреть возникающие роли при сетевом взаимодействии в средней образовательной организации. Основными являются:

- Учитель-заказчик. Школьный педагог (не по профилю модуля, а по основной специализации студентов-стажеров), предоставляющий малым группам задания в рамках тематики лабораторных работ;
- Учитель-супервизор. Педагог-наставник осуществляющий супервизию будущего педагога в условиях учебно-профессиональной деятельности и демонстрирующий лучшие образцы этой деятельности;
- Учитель-эксперт. Педагог, осуществляющий оценку учебно-профессиональной деятельности студентов, е-портфолио, разработанных сопроводительных материалов школьного урока (мероприятия) для учителя-заказчика и т.д.

Помимо этого могут еще возникать и дополнительные роли, к примеру:

- консультант по педагогическим и методическим вопросам, возникающим в процессе выполнения лабораторных работ (аналогична функциям тьютора-консультанта);
- сотрудник по решению совместных проблем по организации взаимодействия;

Точками соприкосновения участников образовательных организаций являются такие учебные мероприятия, как семинары, круглые столы, дискуссии, встречи по проблемным вопросам, а также другие. Проводятся мастер-классы, круглые столы с успешными учителями в полном составе учебных групп в сочетании с последующим выполнением учебно-профессиональных действий студентами в составе малых групп.

Наиболее эффективной формой сетевого взаимодействия является работа учителя-супервизора с малыми группами студентов. Так, в процессе освоения блока образовательных действий «ИКТО» студенты в сотрудничестве с учителем-супервизором осуществляют подготовку занятий для проведения с одноклассниками. (Рис. 2.)

В рамках спецпрактикумов проводится кооперативная работа по разработке электронного ресурса образовательного назначения. При этом будущие педагоги приобретают умение организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с преподавателем, учителем супервизором и сокурсниками, в том числе в сети Интернет; работать в

группе, находить общее решение; формулировать, аргументировать и отстаивать своё мнение. Посещение школы малыми группами студентов, способствует усилению их внимания, более тесному общению с учителем-супервизором, что влияет на качество выполнения технических заданий.

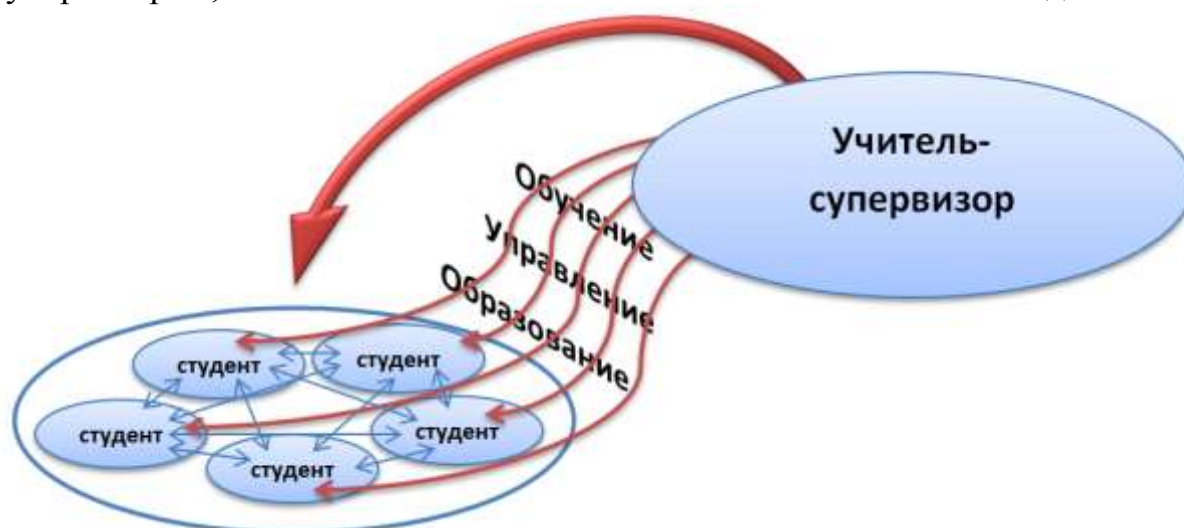


Рис. 2. Схема влияния учителя-супервизора на студентов

Все сетевое взаимодействие в рамках реализуемого модуля проходят следующим образом:

- между руководителями образовательных организаций уточняются детали сетевого взаимодействия, а впоследствии заключается договор сотрудничества;
- координатор связывается с завучем школы, последний в свою очередь определяет наиболее компетентных педагогов-предметников на роли учителя-супервизора, учителя-эксперта, учителя заказчика, по тому профилю, по которому обучается группа студентов в вузе (две разные роли могут достаться одному и тому же педагогу, при условии его качественной подготовленности на такой вид деятельности);
- координатор определяет наиболее ответственных студентов-старшекурсников (с соответствующим профилем обучения) на роли тьюторов-консультантов;
- происходит разделение группы студентов на подгруппы (малые группы) и распределение между ними тьюторов-консультантов;
- координатор и завуч школы способствуют непосредственному знакомству студентов-стажёров с учителями-супервизорами на базе школы (тьюторы-консультанты тоже присутствуют в этом мероприятии).
- определяется план работы и происходит разъяснение основных задач, стоящие перед основными участниками (студенты и учителя школы).
- происходит переход к мероприятиям, на основе которых происходит усвоение студентами учебно-профессиональных действий осуществляемых в образовательной информационной среде (студенты постоянно находятся в контакте с учителями).

Контакт между участниками сетевого взаимодействия держится до момента полного прохождения студентами модуля, на протяжении которого они стараются вникнуть в решение возникающих проблем в процессе работы педагогов и перенять часть их опыта. Таким образом, происходит круговорот множественных взаимодействий между участниками образовательных учреждений.

Описанная модель позволит погрузить студентов, приступающих к получению педагогического образования, в реальную атмосферу практической педагогической деятельности и может быть использована в процессе усиления практической направленности педагогического образования на основе организации сетевого взаимодействия вуза и школы.

Использованные источники:

1. Любимова Е.М., Сабанаев И.А. Развитие способностей к самостоятельности студентов вузов на основе Web-технологий посредством погружения в профессиональную деятельность // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4; URL: www.science-education.ru/118-13973 (дата обращения: 14.12.2014).
2. Марголис А.А. Требования к модернизации основных профессиональных образовательных программ (ОПОП) подготовки педагогических кадров в соответствии с профессиональным стандартом педагога: предложения к реализации деятельностного подхода в подготовке педагогических кадров [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование psyedu.ru. 2014. № 1. URL: <http://psyedu.ru/journal/2014/2/Margolis.phtml> (дата обращения: 14.12.2014).
3. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70291362/#ixzz3LsFHR6Sh/>.
4. Ямбург Е. А. Зачем нужен профессиональный стандарт учителя? // Новая газета. 1.10.2012. URL: http://portal21.ru/news/update_russia.php?ELEMENT_ID=5367 (дата обращения: 14.12.2014).

*Любимова Е.М.
старший преподаватель*

Мухамадяров Р.И.

Борисов И.А.

студент 5го курса

Елабужского института

Казанский федеральный университет

МЕХАНИЗМ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ШКОЛУ

Если оценивать наиболее значимые изменения, произошедшие за последние десять лет в образовательной индустрии, то абсолютное

большинство из них связаны с повсеместным внедрением информационно - телекоммуникационных технологий в учебный процесс. Традиционное классическое обучение, веками практикуемое во всем мире, стало все менее отвечать современным потребностям общества в условиях всеобщей мобильности и глобализации. Если ранее достаточно было один раз получить хорошее образование и в дальнейшем использовать его практически всю жизнь, то в наше время во многих отраслях обновление знаний должно происходить не реже, чем в пять лет, а в ряде случаев ежегодно. Но сам процесс обучения в этом случае должен осуществляться без отрыва от работы, при гибком графике и по индивидуальной программе, соответствующей компетенциям конкретного специалиста.

Эти задачи должно было решить заочное (дистанционное) обучение, получившее широкое распространение в XX веке. Электронное обучение (e- Learning) уже сегодня включает в себя достоинства обеих форм обучения [4].

С одной стороны, предлагая унифицированную услугу вне зависимости от места и времени обучения, с другой - включая интерактивные формы взаимодействия слушателя и преподавателя, а также прогрессивный контроль обучения. Сам по себе e- Learning является основой для технологий общества, построенного на знаниях. Людей нужно учить этим технологиям новыми инструментами, инструментами электронного обучения.

Актуальность внедрения технологий электронного обучения в современную школу обусловлена новой парадигмой образования информационного общества. В последние годы во всем мире наблюдается бурное распространение и повсеместное использование информационно-коммуникационных технологий. Одновременно с ростом числа людей, использующих компьютеры, резко увеличился объем информации, получаемой через компьютерные сети и Интернет. Изменения, вызванные стремительным развитием информационных и коммуникационных технологий, происходят практически во всех сферах деятельности, и сфера обучения не является исключением [2].

В Государственной программе развития образования до 2020 года электронное обучение названо одним из 8 основных направлений кардинальной модернизации образования в целях повышения потенциала человеческих ресурсов [1].

Анализ современного состояния образовательной системы показывает недостаточность разработанности подходов к внедрению технологий электронного обучения в общеобразовательную школу. Открытым остается и вопрос разработки механизмов внедрения электронного обучения в школу. Это обусловлено рядом причин. Выделим главные из них:

1. Отсутствие готовности подавляющего большинства учителей к включению в образовательный процесс электронного обучения и цифрового контента.

2. Учителя, которые понимают, что в настоящее время внедрение электронного обучения в школьный учебный процесс - необходимое условие успешности их педагогической деятельности, испытывают затруднения в осуществлении такой деятельности как психологического, так методического и организационного плана.

Данное исследование направлено на создание и эффективное использование технологий электронного обучения в школе посредством системы управления обучением, сотрудничество представителей Елабужского института Казанского федерального университета и школы в рамках Проекта на базе системы управления обучением (СУО).

Внедрение электронного обучения в школы на примере г. Елабуга будет эффективным, при реализации Проекта, основанного на использовании технологий дистанционного обучения.

Для успешной реализации Проекта необходимо решить следующие задачи:

1. Создание системы электронного обучения на LMS Moodle.
2. Разработка специального дистанционного курса «Теория и практика электронного обучения» с целью обучения и самообучения, консультирования учителей, а также обмена опытом.
3. Совместная работа студентов, преподавателей вузов и школьных учителей по созданию курсов электронного обучения.
4. Внедрение электронного обучения в школьную классно-урочную систему (совместная работа учителя, преподавателя вуза и студента).
5. Очные Консультации и мастер-классы с целью оказания помощи учителям в организации электронного обучения.
6. Обмен опытом – «Делай как я!» – творческая лаборатория (семинары, круглые столы и др.).
7. Участие в научных и научно-практических конференциях как российского, так и международного уровня.

Проанализировав состояние электронного обучения в России, и опыт его использования, перед нами встала задача выяснить уровень понимания сути электронного обучения учителями школ г. Елабуга, их готовность использовать ЭО в своем образовательном процессе. Поэтому нами был проведен опрос. Опрос проводился в трех школах г. Елабуга (школа №2, школа №9, гимназия №4), в результате было опрошено 40 учителей предметников и 206 школьников с 9 по 11 классов выборочно. Выяснилось что (Рис 1, Рис 2):

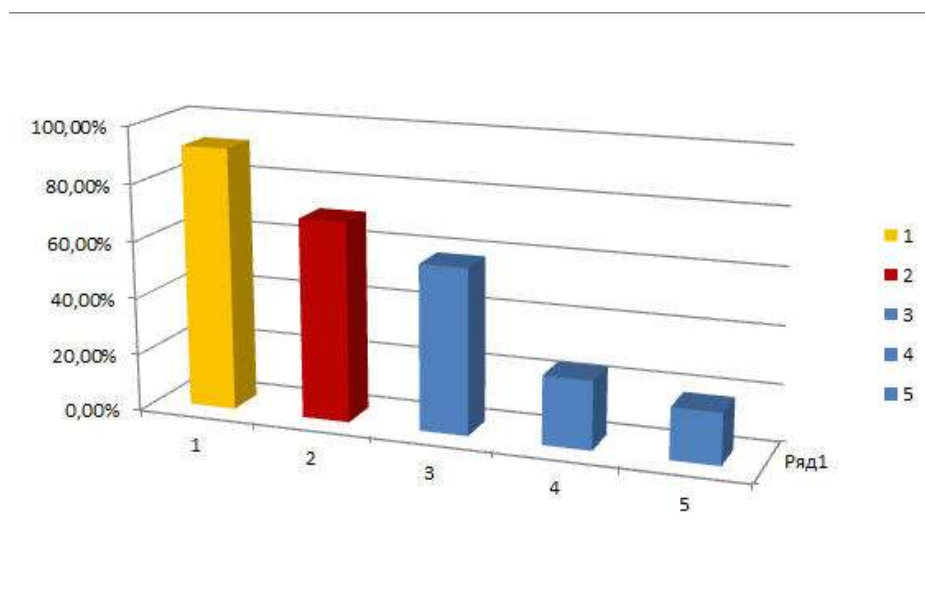


Рисунок 2 Опрос школьников

1. 92% школьников знакомы с понятиями электронного обучения и дистанционного обучения;
2. 70% школьников хотели бы помимо посещения школьных занятий обучаться электронно;
3. 58% школьников не знают, повлияет ли электронное обучение положительно на качество их образования;
4. 24 % школьников считают, что электронное обучение положительно повлияет на качество их образования;
5. 18% школьников считают, что электронное обучение отрицательно повлияет на качество их образования;

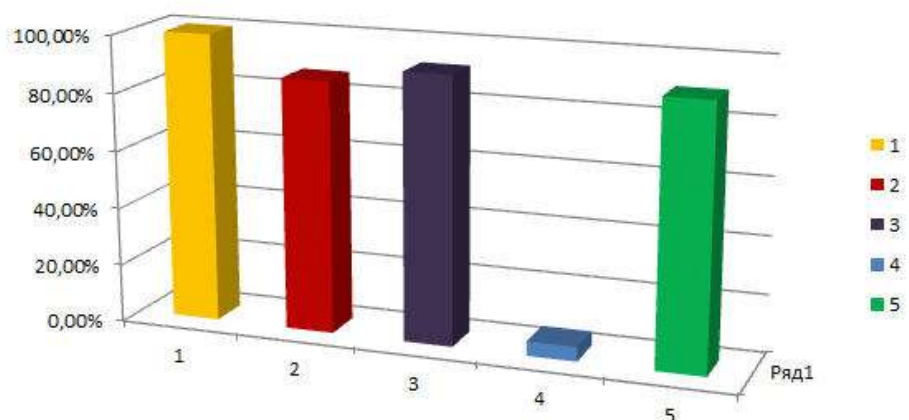


Рисунок 3 Опрос учителей

1. 100% учителей знают понятия электронного обучения, дистанционного обучения;

2. 87% учителей считают, что электронное обучение помимо традиционного улучшит качество образования;
3. 92% учителей знают, что такое система управления обучением;
4. 5% учителей имеют опыт работы в каких либо СУО;
5. 90% учителей хотят создавать и использовать электронные курсы для учащихся в системе Moodle.

Очевидно, что учителя не готовы профессионально использовать дистанционные технологии в учебном процессе, поэтому решение проблемы их подготовки к работе в системе ДО будет способствовать успешному внедрению электронного обучения в школу. Такая подготовка осуществляется в Проекте, который преследует цели создания и эффективного использования технологий электронного обучения в школе посредством СУО, сотрудничество представителей Елабужского института Казанского федерального университета (КФУ) и школы в рамках Проекта на базе СУО.

Проект «Внедрение электронного обучения в школы г. Елабуга» разработан в соответствии с Государственной программой Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы [1].

Проект направлен на повышения качества образования, доступности, а так же информационной компетентности участников школьного образования, посредством дистанционного курса. В основе Проекта лежит партнерство активных студентов, заинтересованных преподавателей вузов и школьных учителей с целью внедрения электронного обучения в школу на базе СУО (системы управления обучением).

Для достижения цели была организована специальная «Лаборатория электронных образовательных ресурсов (ЭОР)», руководитель которой набрал в группу определённых студентов и начал их интенсивно обучать знаниям в области СУО. Также осуществлялось совместное обучение (участники обучали друг друга) новым знаниям и умениям, которые способствовали бы результативной разработке ЭОР. Освоившись, через некоторое время студенты были способны самостоятельно разрабатывать электронные обучающие курсы, а некоторые участники «Лаборатории ЭОР» уже работали над разработками авторских ЭОР.

Руководитель «Лаборатории ЭОР» взял на себя роль координатора, студенты – роль разработчиков, а авторы курсов так и остались при своих ролях.

Все этапы разработки авторских электронных курсов проходят следующим образом:

- автор обращается к координатору, с тем вопросом, что он хочет создать определённый электронный образовательный курс, уточняются детали разработки проекта;
- координатор непосредственно перенаправляет автора курса к студентам, которые в дальнейшем будут помогать автору в разработке курса;

– студенты вместе с автором начинают создание электронного образовательного курса и взаимодействуют до момента полной реализации.

Такая система позволила решать проблемы организации электронного обучения по направлениям: методическому, организационному, психолого-педагогическому и др.

Дальнейшее развитие Проекта «Внедрение электронного обучения в школы г. Елабуга» происходит по следующей траектории: создание и запуск в работу электронных курсов; отслеживание работы обучающихся и учителей в курсах; сбор информации, ее обработка и анализ результатов внедрения; корректировка, как самих курсов, так и процесса организации электронного обучения.

В основе Проекта лежит дистанционный курс, разработанный на площадке КФУ <http://Tulpar.kfu.ru>, в той же системе дистанционного обучения, в которой в дальнейшем учителям предстоит работать. Возможности площадки КФУ Tulpar позволяют решать задачи организации учебного процесса в школе. Разработанный курс размещен по адресу <http://tulpar.kpfu.ru/course/view.php?id=322> и может быть использован для изучения возможностей площадки ДО и создания своего курса.

После изучения курса учитель получает навыки и в дальнейшем сможет:

- использовать в процессе обучения современные технологии;
- проводить обучение большого количества человек;
- повысить качество обучения за счет применения современных мультимедийных средств, электронных изданий и т.д.;
- создать единую образовательную среду;
- повысить контроль над оценкой знаний и навыков в процессе обучения.

Разработанный пример обучающего курса «Практика электронного обучения с использованием Moodle» поможет быстрее освоить приемы работы преподавателя в СДО Moodle.

Проводимые мастер-классы и очные консультации для учителей, благодаря которым, решались проблемы, которые затруднительно решить заочно. Те вопросы, которые требовали быстрого ответа, решались в форуме «Разрешение вопросов по наполнению и редактированию Вашего курса» размещенного на странице курса. Такая организация обучения способствует большей ее эффективности, качественному приобретению учителями способностей к использованию технологий электронного обучения.

При помощи очного и дистанционного обучения, учителя смогут быстрее освоить среду LMS Moodle. В дальнейшем все это можно будет неоднократно использовать, а при необходимости оперативно обновлять размещенные в ДК материалы.

Несомненным плюсом Проекта является участие в нем студентов. Это позволяет будущим учителям погрузиться в профессиональную

деятельность, что способствует повышению их самостоятельности на основе Web-технологий [3].

Использованные источники:

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://base.garant.ru/70379634/#block_21 (дата обращения: 10.12.2014.).
2. Дистанционное обучение в среде Moodle 2.3: методические указания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://cdo.rsreu.ru/pluginfile.php/39051/mod_resource/content/3/Metod_Moodle_stud_2.3.pdf (дата обращения: 15.12.2014.).
3. Любимова Е.М., Сабанаев И.А. Развитие способностей к самостоятельности студентов вузов на основе Web-технологий посредством погружения в профессиональную деятельность // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4; URL: www.science-education.ru/118-13973 (дата обращения: 14.12.2014).
4. Любимова Е.М., Хисамиева Р.М., Построение модели электронного обучения для подготовки школьников к олимпиадам по программированию // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». – Выпуск № 2(11) (апрель-июнь, 2014). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://iupr.ru/sovremennye_nauki_i_obrazovanie__2_11__2014g_/. (дата обращения: 10.12.2014.).

*Любимова Е.М.
старший преподаватель
Демидова А.Н.
студент 5-го курса
Елабужский институт*

Казанский федеральный университет

РАЗВИТИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ. АНАЛИЗ ПОДГОТОВКИ УЧИТЕЛЕЙ В РАЗНЫХ СТРАНАХ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Введение

В контексте модернизации образования в России особое внимание уделяется вопросам подготовки и переподготовки учителей. Педагогическое образование как никогда остро востребовано современным обществом. Стране нужны высококвалифицированные педагогические кадры, призванные воспитать будущее поколение России. В этой связи ведутся поиски путей совершенствования организации управления педагогическими учебными заведениями, аккредитации вузов, источников финансирования, повышения качества преподавания [1]. Введение многоуровневой системы педагогического образования в России, осуществляемое в настоящее время в связи с интеграцией в европейское образовательное пространство, в

вопросах подготовки учителей. Сравнительный анализ систем педагогического образования дает возможность выявить сильные и слабые стороны, сделать выводы, способствующие процессу модернизации подготовки учителей в России[1].

Приведем некоторые выводы по результатам анализа подготовки педагогических кадров в России и Великобритании.

В России подготовка учителей включена как в систему среднего профессионального образования (педагогические колледжи), так и высшего образования (педагогические университеты и институты). В Великобритании подготовка квалифицированных учителей осуществляется на уровнях высшего образования (педагогические отделения университетов, университетские колледжи, институты), внутри каждого из которых предполагаются различные квалификации.

Структура подготовки учителей в Великобритании отличается большим, по сравнению с Россией, разнообразием альтернативных маршрутов подготовки, гибкостью и адаптивностью маршрутов направленных на тесное взаимодействие со школьной практикой, программа подготовки учителей соответствует запросам и потребностям учащихся. В России структура подготовки учителей иная, преподаватели университетов часто относятся к приобретению профессиональных компетенций будущими учителями, как к второстепенной задаче. Поэтому в России необходимо усилить практическую направленность процесса подготовки учителей.

В Великобритании, в отличие от России, все выпускники педагогических учебных заведений, планирующие работать в государственных школах, проходят стажировку («вхождение в должность») в течение всего срока обучения. Каждый английский учитель обязан проходить повышение квалификации в течение 18 дней (или 30 часов) ежегодно, имея возможность выбора вида деятельности. Британские вузы ориентированы на партнерство со школами и трудоустройство своих выпускников, так как финансирование вузов зависит не только от количества выпускников, получивших в итоге статус квалифицированного учителя, но и от количества выпускников, проработавших в школе не менее пяти лет. В России же у студентов «вхождение» в роль учителя начинается на третьем курсе (если продолжительность обучения четыре года) и длится всего четыре недели. Отечественная система, уступает британской в гибкости и систематичности[3].

Все британские университеты, осуществляющие подготовку учителей, предлагают программы непрерывного образования и профессионального развития педагогических кадров, привлекая работающих учителей к продолжению образования, в том числе на уровне магистратуры и профессиональной докторантуры. В России профессионально ориентированные программы магистратуры только начинают внедряться.

Учебные планы России и Великобритании включают перечень учебных модулей лекций, лабораторных работ, практических зачетных единиц; трудоемкость (часы); распределение дисциплин (модулей), по периодам обучения, формы промежуточной и итоговой аттестации; практику, обязательную и вариативную части. Объем, содержание и направленность вариативных модулей, как в российских, так и в британских программах, изменяются в зависимости от конкретной образовательной программы[4].

Результаты

Анализ систем педагогического образования учителей в России и Великобритании позволяет сделать вывод о необходимости усиления практической направленности подготовки будущих учителей на основе сетевого взаимодействия вуз-школа. Такое «погружение» должно начинаться с первых дней обучения студента в вузе в тесном взаимодействии с учителем. Бакалавр, приступающий к получению педагогического образования, не сможет сразу выступать в роли учителя, но вполне готов к роли его помощника, разрабатывающего учебно-методическое, в том числе и электронное, обеспечение, осваивать технологию е-портфолио и т.д.

Преподаватели Елабужского института Казанского федерального университета участвуют в реализации государственного заказа на разработку проекта стандарта высшего педагогического образования посредством усиления практической направленности подготовки студентов педагогического направления. Увеличение практической занятости студентов подразумевает изменение формы подачи теоретического материала, это позволит лучше приспособить будущих педагогов к их профессиональной деятельности и другим трудовым действиям [2].

Практическая направленность обучения будущего учителя реализуется в процессе сетевого взаимодействия со школами. Предполагается двустороннее взаимодействие с образовательными организациями, реализующими программы основного общего образования:

- 1) приглашение учителей для проведения мастер-классов со студентами;
- 2) совместные тематические семинары (диспуты, конференции, круглые столы);
- 3) взаимодействие в сетевых социальных сообществах педагогов (nsportal.ru, easyen.ru и др.);
- 4) привлечение учителей в качестве экспертов для оценки качества е-портфолио;
- 5) совместная деятельность с педагогом общеобразовательной школы по созданию ЭОР;
- 6) получение информации из школ для математической обработки и интерпретации результатов.

В процессе сетевого взаимодействия учитель осуществляет следующие роли:

- заказчик, предоставляющий студентам задания в рамках тематики лабораторных работ;
- консультант по педагогическим и методическим вопросам, возникающим в процессе выполнения лабораторных работ;
- супервизор учебно-профессиональной деятельности;
- сотрудник при решении совместных проблем;
- эксперт по оценке учебно-профессиональной деятельности студентов.

Вывод

Такой подход предоставляет возможность студентам моделировать свою будущую профессиональную деятельность при подготовке и проведении занятий с одноклассниками, при взаимодействии с учителем-супервизором, осуществлять непрерывную рефлекссию компетенций. В результате студенты отмечали, что приобретенный опыт позволил им получить начальные представления о будущей профессиональной деятельности. Как отмечают сами студенты, у них пропала боязнь осваивать и применять прикладные программы в общепедагогической деятельности.

Такая организация подготовки учителей находится на более выигрышной позиции, поскольку позволяет осуществлять профессиональную подготовку студентов педагогических вузов без отрыва от учебной деятельности.

Таким образом, при вновь возрастающей роли университетов в связи с общемировыми тенденциями подготовка учителей должна быть направлена на тесное взаимодействие со школьной практикой, позволяющее осуществить постепенное погружение в роль учителя с первых дней обучения.

Использованные источники:

1. Когай, А.И. Становление и развитие педагогического образования в Саратовской губернии: (XIX – начало XX веков)/А.И. Когай, А.З. Гусейнов. Саратов: Изд-во «Научная книга» – 2006. – 210 с. (авт. 6,8 п. л.).
2. Алпатов Н. И. Педагогическая деятельность И. Н. Ульянова. М., Л., 1946. – 171 с.
3. Любимова Е.М., Борисов И.А., Сетевое взаимодействие школа-вуз как средство погружения студентов в профессиональную деятельность // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». – Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь, 2014). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Lyubimova%20E.M.%20Borisov%20I.A..pdf
4. Саутиева Ф.Б., Особенности подготовки учителей для начальной народной школы на педагогических курсах в России во второй половине XIX начале

XX вв. // Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat. [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://www.dissercat.com/content/osobennosti-podgotovki-uchitelei-dlya-nachalnoi-narodnoi-shkoly-na-pedagogicheskikh-kursakh-#ixzz3MuZGKPWS> (дата обращения 24.12.2014).

*Любимова Е.М.
старший преподаватель
Хисамиева Р.М.
студент 5-го курса
Елабужский институт*

Казанский федеральный университет

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ К ЭЛЕКТРОННЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ РЕСУРСАМ

Современный учебный процесс, протекающий в условиях информатизации и массовой коммуникации всех сфер общественной жизни, требует существенного расширения арсенала средств обучения; он должен строиться на основе широкого использования средств информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), в частности, электронных образовательных ресурсов (ЭОР)[2].

Под электронным образовательным ресурсом понимается образовательный ресурс, представленный в электронно-цифровой форме и включающий структуру, предметное содержание и метаданные о них [3].

В настоящее время в области информатизации образования основное внимание фокусируется на проблемах создания эффективных электронных образовательных ресурсов [5].

ЭОР, как и любой учебный материал оценивается в совокупности качеств. Критерии можно подразделить на традиционные и инновационные.

К традиционным относятся:

- соответствие программе обучения;
- научная обоснованность представляемого материала;
- оптимальность технологических качеств учебного продукта;
- соответствие единой методике изложения материала.

К инновационным качествам ЭОР относятся:

- обеспечение всех компонентов учебного процесса (получение информации, практические занятия, контроль учебных достижений);
- интерактивность - свойство, определяющее характер и степень взаимодействия пользователя с элементами;
- мультимедийность - свойство, определяющее количество и качество форм представления информации, используемых в ЭОР;

– возможность полноценного дистанционного обучения, т.е. реализация вне учебной таких видов учебной деятельности, как изучение нового материала, лабораторный эксперимент, текущий контроль знаний с оценкой и выводами, коллективная учебная работа удаленных пользователей.

Соответствие ЭОР инновационным качествам позволяет обеспечить использование таких средств, как интерактивность (возможность совершать действия над элементами, производить манипуляции с объектами), мультимедиа (аудиовизуальное представление материала), коммуникативность (телекоммуникации).

Стоит отметить, что каждое из инновационных качеств также должно соответствовать определенным требованиям. К примеру, мультимедийность подразумевает наличие в ЭОР разнообразных методов представления объектов и процессов предметной области, наличие статических и динамических, звуковых и визуальных компонентов [4]. Говоря другими словами, предполагается использование таких компонентов, как:

1. статический реалистичный визуальный ряд (фотография);
2. статический синтезированный визуальный ряд (рисунок);
3. динамический реалистичный визуальный ряд (видео);
4. динамический синтезированный визуальный ряд (анимация);
5. звуковой ряд (музыкальный файл, звуковая дорожка и пр.);
6. фотопанорама / объект вращения;
7. сферическое видео;
8. динамически генерируемое двумерное пространство;
9. трехмерная модель объекта;

Само же требование заключается в обеспечении определенного уровня мультимедийности ЭОР (не ниже трех). Отдельно хочется отметить то, что каждый мультимедиа компонент, используемый в ЭОР, должен быть качественным (отсутствие грамматических ошибок, нарушение цветового баланса, цифрового шума, низкой четкости и т.д.).

Особо следует выделить такое качество ЭОР, как модифицируемость. Это свойство, определяющее возможность и сложность внесения изменений в содержание, и программные решения ресурса.

Данным качеством нельзя пренебрегать, поскольку, изменения, происходящие в современном обществе, затрагивают практически все сферы жизни. В частности, высокие темпы разработки технических средств и совершенствования программных и информационных технологий влекут за собой, к примеру, рост конкурентных отношений на рынке труда или модернизацию сферы образования. Требования, предъявляемые к ЭОР, сегодня уже завтра могут устареть. Именно модифицируемость позволит соответствовать ЭОР требованиям, предъявляемым в будущем.

Говоря о возможности дистанционного обучения, как одного из качеств ЭОР, нельзя не упомянуть Интернет технологии. Поскольку

технология дистанционного обучения основана на использовании современных информационных и телекоммуникационных технологий, в частности сети Интернет, позволяющих осуществлять обучение на расстоянии без непосредственного контакта между преподавателем и учащимся.

Современный мир немыслим без новейших цифровых технологий и Интернета, который проник во все сферы нашей жизни. Интернет не мог не проникнуть и в образование, ведь сегодня он повсюду. Благодаря Интернету мы имеем возможность получать новостную информацию, смотреть различные аудио и видео ресурсы, общаться в социальных сетях. Все большее количество людей не представляют свою повседневную жизнь без всемирной паутины. Поэтому возможность доступа к ЭОР с различных технических средств (смартфоны, планшеты, ноутбуки и т.д.) в любое удобное время позволяет повысить качество обучения.

Теперь рассмотрим технологии, реализующие данную возможность.

Web 3.0 технология, главная идея которой состоит в том, что пользователь, который до этого единолично был вовлечён в процесс формирования контента, отныне творит коллективно, и его партнерами, помимо других пользователей, являются эксперты направлений, причём статус пользователя может быть изменён на экспертный [1].

Web 3.0 предоставляет следующие возможности:

1. Самостоятельный выбор модераторов на определенный срок из своего числа;
2. Влияние на политику портала, его дизайн, финансовые расходы, ведение новых функций посредством голосования, т.е. позволяет осуществлять принцип непосредственной демократии;
3. Владение выделенным адресом на свою страницу и своей страницей, то есть владение частью портала;
4. Изменение дизайна, функционала и программного код своей страницы;
5. Выбор хранилища для своих данных и загруженных материалов – у себя на компьютере или на сервере;
6. Разработка новых плагинов и сервисов на базе платформы для самой же платформы, сохраняя за собой право совместного владения (разделяется между разработчиком и порталом как юридическим лицом) и финансового вознаграждения за использование своих разработок и идей;
7. Владение любым загружаемым контентом (если он – изначально принадлежит автору), и полная ответственность за его содержание;
8. Реализация принципа статусной демократии;

9. Возможность установить данную платформу в виде программы, приложения, мобильной ОС или просто ОС, и иметь возможность полноценно работать в режиме off-line;

10. Преодоление проблемы копирайта и пиратства.

Таким образом, Web 3.0 позволяет получить гибрид социальной сети и ОС. Однако полноценное использование Web 3.0 в таком качестве возможно лишь при условии, что будут задействованы все или почти все, выше описанные возможности. Естественно, что создать нечто подобное будет крайне тяжело.

MOODLE – система дистанционного обучения (СДО) с открытым исходным кодом. СДО MOODLE предназначена для создания качественных дистанционных курсов, наполняя их, в частности, ЭОР.

Возможности MOODLE.

1. Широкие возможности для коммуникации: обмен файлами любых форматов - между преподавателем и студентом и между самими студентами. Оперативное информирование всех участников курса или отдельных групп о текущих событиях. Форум дает возможность организовать учебное обсуждение проблем, при этом обсуждение можно проводить по группам. К сообщениям в форуме можно прикреплять файлы любых форматов. Есть функция оценки сообщений – как преподавателями, так и студентами. Чат позволяет организовать учебное обсуждение проблем в режиме реального времени.

2. Система создает и хранит портфолио каждого обучающегося: все сданные им работы, все оценки и комментарии преподавателя к работам, все сообщения в форуме.

3. Использование любой системы оценивания.

4. Контроль “посещаемости”, активности студентов, время их учебной работы в сети.

5. Обеспечение коллективной работы (например, элемент курса «**Wiki**»)

Таким образом, эффективные ЭОР должны содержать высокоинтерактивный, мультимедийно-насыщенный контент. И при этом необходима сетевая доступность, т.е. возможность распространения и использования ЭОР в сети Интернет.

Использованные источники:

1. Алешкевич В. А., Клименко Е. В., Сугорнаева С. П., Интеллектуальные web-технологии в образовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/527/4727> (дата обращения 18.12.2014).
2. Босова Л.Л., Какие электронные образовательные ресурсы нужны современной школе [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: it-n.ru/attachment.aspx?id=159475 (дата обращения 15.12.2014).

3. ГОСТ Р 53620-2009 - Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Электронные образовательные ресурсы. Общие положения [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://www.gostedu.ru/50209.html> (дата обращения 12.12.2014).
4. Единые требования к электронным образовательным ресурсам, Москва – 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://kpfu.ru/docs/F939875832/et.pdf> (дата обращения 14.12.2014).
5. Осин А.В., Электронные образовательные ресурсы нового поколения: открытые образовательные модульные мультимедиа системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://www.ict.edu.ru/ft/005559/12-29.pdf> (дата обращения 12.12.2014).

*Лютова А. Д.
студент 3 курса*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВМЕСТНОГО ПУТИ БЕЛАРУСИ И РОССИИ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Беларусь и Россия обладают достаточным научным потенциалом, который позволяет полноценно проводить полный объем работ в рамках совместных инновационных проектов.

Оценка готовности стран к инновационному развитию необходима для выработки мер по эффективному инвестиционно-технологическому сотрудничеству с развитыми странами. Анализ результатов исследований позволяет сделать следующие выводы:

1. Инновационная деятельность белорусских и российских компаний сопоставима с мировыми показателями как по активности, так и по структуре.

2. Инновационная активность в решающей мере зависит от выхода компаний на международные рынки (компания, работающая только на внутреннем рынке, в среднем почти в 2 раза менее инновационно активна, чем компания, часть бизнеса которой разворачивается на международной арене).

3. Частные организации внедряют инновационные продукты как минимум в 1,5 раза (а новые технологии — в 1,7 раза) чаще, чем государственные. При этом расходы частных компаний на НИОКР примерно на 30–40 % меньше, чем государственных. В развитых странах наблюдается обратная ситуация, то есть оправдана государственная политика стимулирования инновационной деятельности.

4. Наиболее распространенный источник финансирования инновационных разработок — собственные средства компании (в Беларуси и России почти в 80 % случаев новые продукты и технологии разрабатываются исключительно внутри заинтересованных компаний, менее 20 %

юридических лиц использовали государственные ресурсы, а частные венчурные инвестиции привлекали только 3 %).

5. Недостаточная развитость инфраструктуры инноваций (прежде всего рынка изобретательских идей и рынка капитала).

Разработка и внедрение в производство новых технологий и наукоемкой продукции – ключевые задачи Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. Согласно этой программе, в стране за пятилетку планируется создать свыше 900 новых производств и технологий [5]. Программа призвана способствовать выбору стратегии и перспектив развития белорусской науки и ее роли в формировании инновационной экономики.

Наука должна концентрировать и мобилизовать свой потенциал для реализации целевого комплекса задач:

- Повышения результативности фундаментальных и прикладных исследований;
- Ускорения окупаемости вкладываемых в научную сферу средств;
- Системного научного обеспечения развития национальной экономики;
- Быстрого внедрения в самой науке кластерной технологии проведения исследований;
- Целевой ротации научных кадров;
- Создания условий для повышения материальной заинтересованности труда ученых;
- Расширения возможностей профессионального роста и раскрытия творческого потенциала научных работников.

Реализация программы планируется в три этапа: краткосрочная перспектива – 2014-2015 гг; среднесрочная – 2016 – 2020 гг.; долгосрочная – 2021-2025 гг. [1].

Государственные программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий», «Экономическое развитие и инновационная экономика» будут основными инструментами российской государственной политики развития научно-технической и инновационной деятельности [4]. При этом посредством государственных программ в рамках общей инновационной политики окажутся задачи инновационного развития в различных секторах экономики и социальной сферы, в том числе в здравоохранении, культуре и энергетике. На региональном уровне новыми точками роста станут 25 пилотных инновационных территориальных кластера, 14 из которых получили право на государственную субсидию для развития в 2013-2017 гг.

Особенностью Беларуси и России является то, что существует большой разрыв между высоким уровнем научных исследований и низким процентом применения научных достижений на практике, поэтому необходимо создавать условия, которые стимулировали бы ученых не только

к занятиям фундаментальной наукой, но и к тому, чтобы они занимались практическим применением полученных результатов.[7, с. 127].

Главные задачи — повышение конкурентоспособности продукции и повышение производительности труда. Поэтому основная задача на предстоящее десятилетие состоит в том, чтобы создать белорусским и российским производителям условия, при которых они могли бы наравне конкурировать с зарубежными компаниями и тем самым создать к 2020 г. основы для инновационного прорыва в промышленности.

Все более значимым для инновационной сферы станет влияние «дорожных карт» по развитию прорывных технологий в новых отраслях промышленности – таких как наноиндустрия, биотехнологии, фотоника и др. В связи с этим представляются возможными на основе реализованных, выполняемых и перспективных инновационных проектов Союзного государства приступить к формированию совместных технологических платформ, которые позволят обеспечить коммуникацию между органами власти, бизнесом, наукой и образованием, определить методом коллективной экспертизы приоритеты развития новых отраслей.

Использованные источники:

1. Декрет Высшего государственного Совета Союзного государства №4 «О бюджете Союзного государства на 2014 год»: постановление Парламентского собрания от 18 дек. 2013 г. №XLV-10) // Союз «Беларусь-Россия». – 2014. - №1.
2. Бушнев, А., Бибииков, В. Мы не стоим на месте / А. Бушнев, В. Бибииков // Союз «Беларусь-Россия». – 2014. - № 13.
3. Наука и инновации: выбор приоритетов / Отв. ред. Н. И. Иванова. – М: ИМЭМО РАН, 2012. – 235 с.
4. Внешнеэкономический фактор в стратегии модернизации России и Беларуси / под ред. И. В. Войтова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2012 г. – 288 с.
5. Официальный сайт Минэкономразвития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.
6. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by>.
7. Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by>.

*Лютова А. Д.
студент 3 курса
Лавренко О. В.
студент 3 курса*

*Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск*

КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕХОДА К СРЕДНЕСРОЧНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ РЕСПУБЛИКАНСКОГО И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Созданная в Беларуси система управления государственными финансами способна поддерживать бюджетную дисциплину и является важнейшим элементом макроэкономической стабильности.

В результате реализации налоговой политики, направленной на стимулирование экономического развития, уровень налоговой нагрузки на экономику значительно сократился с 36,1% ВВП в 2008 году до 25,9% в 2013 году. Однако такого рода поддержка предприятий сокращает объем средств, аккумулируемых в бюджете [4]. В условиях снижения уровня централизуемых в бюджете средств финансирование нарастающего объема расходных обязательств становится все более напряженным.

В последние годы в Беларуси доля бюджетных средств, направляемых на финансирование базовых расходов бюджета, связанных с обеспечением текущего функционирования организаций бюджетной сферы, субсидированием социально значимых услуг жилищно-коммунального хозяйства и транспорта, а также обслуживанием долга, увеличивается. По сравнению с 2008 годом в 2013 году уровень неотложных расходов бюджета вырос с 39 до 56% в общем объеме финансирования.

Тем не менее, благодаря налаженной системе управления ресурсами и обязательствами всех бюджетов, уровень просроченной задолженности за поставленные государству товары остается низким.

Вместе с тем, несмотря на выстроенную в целом систему бюджетных отношений, дестабилизирующим фактором для бюджетов всех уровней выступает долговая нагрузка.

Значительные средства направляются на осуществление выплат по заимствованиям, ранее привлеченным на финансирование дополнительных расходов бюджета. Устойчивость бюджета становится зависимой от возможностей рефинансирования долга.

Только на обслуживание государственного и местного долга за 2013 год направлено 6,4 трлн. Br. Несмотря на то, что основной объем долга, подлежащего погашению, был рефинансирован, отложенные обязательства бюджета не сокращаются. [4]

Кроме того, бюджет несет значительные расходы, не только исполняя прямые обязательства Правительства и исполкомов. Предоставляя гарантии по кредитам, выдаваемым банками субъектам хозяйствования,

Правительство и местные власти часто вынуждены погашать их при ухудшении финансового состояния заемщиков.

Данные проблемы в равной мере касаются и местных бюджетов, в особенности областных. К примеру, за 2013 год за счет республиканского бюджета исполнено гарантий на сумму 1,7 трлн. Вр (16,5% общего объема погашения), за счет местных бюджетов – еще на 1 трлн. Вр (9,9%). [3]

В настоящее время становится очевидным, что для предупреждения дисбалансов, перехода от количества произведенных расходов к качеству оказываемых услуг необходимо расширять горизонт бюджетного планирования и прогнозирования, на практике внедрять механизмы оценки эффективности проводимых расходов. [4]

Бюджетная политика, основанная на постоянном росте бюджетных расходов, когда большинство проблем в той или иной отрасли решаются за счет дополнительного выделения средств, исчерпала себя.

Повышение эффективности планирования и расходования бюджетных средств, включая трансферты, передаваемые регионам, сегодня на повестке дня у всех стран, как развитых, так и развивающихся. Беларусь – не исключение. Нам необходимо с учетом новых реалий серьезно пересмотреть подходы при планировании бюджета.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. По инициативе Министерства финансов по согласованию с Советом Министров в марте 2014 года создана межведомственная рабочая группа по переходу к среднесрочному бюджетному планированию, ориентированному на результат. Разработана соответствующая концепция. Ее основная цель – среднесрочное планирование республиканского и местных бюджетов с максимальным достижением запланированных с использованием бюджетных средств результатов. [2]

Необходимо отметить, что проведенный Организацией экономического сотрудничества и развития анализ бюджетного планирования в различных странах показал, что применяемые горизонты бюджетного планирования варьируются в пределах от 5 до более чем 50 лет, что позволяет устанавливать и обеспечивать бюджетные приоритеты на долгие годы.

Задачи, которые должны быть выработаны в рамках Концепции:

- Определение структуры бюджета на среднесрочную перспективу;
- Создание систематизированного ряда информации о планируемых результатах деятельности распорядительных бюджетных средств посредством формирования среднесрочных программ их деятельности;
- Сокращение бюджетных ассигнований на реализацию неэффективных мероприятий;

Общая суть предлагаемых мероприятий состоит в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными расходами» к «управлению результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса в рамках четких среднесрочных ориентиров.

Для внедрения новой системы бюджетного планирования потребуются системная работа по изменению бюджетного законодательства.

Переход к среднесрочному планированию, ориентированному на результат, возможен в три этапа:

1. Внедрение системы среднесрочных показателей. В их числе:
 - Скользящие среднесрочные прогнозы;
 - Среднесрочные финансовые показатели.
2. Макрофискальные прогнозы дополняются оценками расходов. На данном этапе будут выработаны среднесрочные предельные верхние показатели совокупных расходов бюджета и произведена оценка возможного объема бюджета (так называемого фискального пространства) для дополнительных расходов.

3. Разработка среднесрочных систем показателей эффективности и предельных верхних показателей расходов для распорядителей средств.

В то же время следует отметить, что работа по внесению изменений в уже сложившиеся системы в любой отрасли является непростой и порой затягивается.

В этих целях Минфином подготовлен план работы на период 2014-2015 годов, выполнение которого будет напрямую зависеть от общего желания обеспечить новое качество бюджетов всех уровней и бюджетной системы в целом. [2]

Предполагается, что Концепция станет составной частью Стратегии управления государственными финансами, которая также разрабатывается в настоящее время.

Использованные источники:

1. Перспективы перехода на среднесрочное планирование / М. Прохорик // Журнал «Финансы, учет и аудит» (№7 за 2014 г.) под ред. И. Шунько. – С. 15-17.
2. О порядке привлечения внешних займов под гарантии Правительства / К. И. Войтко// Журнал «Финансы, учет и аудит» (№4 за 2014 г.) под ред. И. Шунько. – С. 20-25.
3. Расширить горизонты / Ю. Селиверстов // Журнал «Финансы, учет и аудит» (№ 6 за 2014 г.) под ред. И. Шунько. – С. 28-31.
4. Основа для перехода на среднесрочное бюджетное планирование: Программа социально экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг., [Электронный ресурс] / Министерство экономики РБ. – Минск, 2014.

5. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]/ Концепция среднесрочного планирования. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>

*Лян И.Р.
студент 2-го курса
факультет «Международные финансы»
Васьбиева Д.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

CURRENT STATE OF THE RUSSIAN ECONOMY UNDER THE INFLUENCE OF WESTERN SANCTIONS

Abstract

The paper investigates the background of the economic crisis in Russia connected with the imposition of Western sanctions and reciprocal sanctions from Russia. The influence of the sanctions on economies of Russia, European countries and the US were analysed. The authors suggest ways to prevent the Russian economy from stagnating.

Key words: sanctions, Ukrainian crisis, economic growth and development, embargo policy, oil supplies, inflation

Nowadays Russia is experiencing a slowdown in the economic development mainly due to international sanctions imposed on the country from the USA and the EU in response to the Crimean crisis. As Russia refused to engage in non-interference in internal affairs of the Ukraine required by Western countries, this political crisis led to deterioration of economic and political relations between Russia and members of G8, including their allies and partners. When Russia approved the annexation of the Crimea to the Russian Federation in March 2014, the USA became the initiator of the economic sanctions applied against Russia. Under pressure and great influence of the USA, the EU had to do the same thing as members of the EU feared that they would have substantial economic losses if they didn't take the side of the USA. As a result of these actions, Russian economy started stagnating and its GDP growth rate slowed down.

Both the EU and the USA drew up a list of the government officials and businessmen whose assets and bank accounts will be blocked, and these people won't be able to get visas and enter Western countries. Sanctions were also applied against large Russian companies which were prohibited to trade their bonds, borrow money from foreign companies and restricted in their right to provide long term loans and make investments. Moreover, the import of high tech equipment needed to extract oil and gas from deep Arctic mines in Russia was banned. Finally, military cooperation between Russia and many western countries (particularly, the USA) was stopped. In response to the sanctions from the USA

and the EU, Russia also began imposing many restrictions on foreign entities and their actions. Firstly, Russia published the sanctions applied against foreign government officials. Secondly, Russia put embargo on import of certain types of agricultural products, raw materials and foodstuffs which are produced in countries that applied sanctions against Russia. These include the USA, the EU, Canada, Australia and Norway.

The sanctions damage Russian economy greatly due to restrictions on import of high technologies, free access of Russian banks to cheap foreign credit resources and reduction of inflow of foreign capital and investments which can result in the increase in tax burden inside the country. Moreover, many key Russian companies (Gazprom, Novatek, Rosneft, Lukoil) operating in gas and oil industry are having troubles in maintaining profitability as most sanctions affected oil sector which is vital for Russia. These entities have to reduce their investment programs and seek for financial help from government. Russia also suffers from its embargo as it lacks many cheap imported products which are subject to embargo, and 30% of Russian families can't provide themselves with sufficient amounts of food as many cheap foreign products have disappeared and overall level of prices increased because of inflation which rose up to 8%. Another negative impact of sanctions on the Russian economy has to do with the devaluation of the ruble: in the second half of 2014 Russian ruble was one of the most rapidly falling currencies in the world. While rate of exchange of the ruble was \$35,44 on 1st of August 2014, today it's already \$47,39 and national currency continues to fall. Weak ruble contributed much to the rising inflation and massive outflow of capital outside Russia of approximately \$110 billion since the beginning of 2014. To fight rising inflation and strengthen ruble central bank is reducing the quantity of money in the economy using monetary policy tools and as a result interest rates banks charge for loans rise. On the other hand, sanctions can help Russian economy to get out of crisis in the following way. They can become a stimulus for development of backward agricultural sector. Also Russia can redirect its market on Asia and Latin America where losses from sanctions will be offset by mutual trade with China and Brazil.

As for the rest of the world, members of the EU suffer from the reduction of oil and gas import from Russia, world's main supplier of these natural resources on international market. Moreover, Russia is Europe's second largest buyer of foodstuffs and raw materials so after sanctions and Russia's embargo policy a large share of profit is lost for European countries. To reduce losses from the sanctions, the EU plans to use its anti-crisis fund of 400 million euros. Countries whose economies were hurt the most include Germany, France and Italy. Germany didn't expect that the GDP growth rates of its economy will fall by 0,2% in the second quarter of 2014. This slowdown in the development of German economy is believed to be temporary only if sanctions including Russian embargo policy are abolished. Germany is one of the first countries that admit the fact that sanctions against Russia and the Ukrainian crisis pose serious risks to world economy and

it's better to maintain stability and peace in Europe rather than lose many percentage points of GDP growth. French economy also falls into crisis as many (around 6000) French companies work with Russian purchase orders and because of sanctions employment will drop. France also suffers from Russian embargo on import of agricultural products as Russia is France's main market for trade of fruits (apples and pears) and this year supplies of fruits from France have decreased. Instead France started redirecting its exports to inner European market, however losses are still incurred. Italy is also hurt by the sanctions as it's highly dependent on Russian oil (Norway and the USA are alternative exporters of oil but their reserves won't be enough to cover Italian demand). Both countries (Russia and Italy) cooperate with each other in furniture trade, investment and financial sectors, tourism. Imposition of sanctions led to deterioration of this cooperation and decline of Italian economy.

Unfortunately, it's hard to predict when sanctions will be abolished. As recent G20 summit shows, none of members of G20 wanted to support Russia and gap between Russia and western countries even widened. Moreover, the Russian president was treated in a cold way and later he returned to Moscow before the summit actually ended. Of course, one of the main issues discussed during the meeting was the Ukrainian crisis, and it seems that unless the situation is not stable there, the USA and Europe will not consider the abolition of sanctions although both sides realize that economies of countries involved in this crisis are hurt to a large extent by sanctions. The only thing Russia can do for now is to concentrate on weak sides of the national economy and look for ways to develop and modernize them. Sanctions also caused economic rapprochement between Russia and Asian and Latin American countries (China, Brazil) which support Russia in the Ukrainian crisis and are not engaged in applying sanctions.

References:

- 1) <http://ria.ru/>- official site of RIA news
- 2) <http://lenta.ru/>- official site of Lenta.ru online newspaper
- 3) <http://www.rbc.ru/>- official site of RBC information systems media group

Маари К.Ж.К.Н.

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ЯПОНСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

Японская система менеджмента признана наиболее эффективной во всем мире, и главная причина её успеха - умение использовать человеческий фактор.

После войны, пережив затяжное и длительное восстановление, Япония в 50-60-х годах продемонстрировала быстрый рост, по своим темпам в 2-3 раза опережающий развитие таких стран, как США, ФРГ, Англия, Франция и Италия. Существенными факторами быстрых темпов развития были: низкий

уровень военных расходов, дешевая рабочая сила; значительна роль факторов организационно-управленческого характера.

Япония во все времена (и особенно после войны) уделяла большое внимание вопросам управления, еще в 60-е годы японские специалисты утверждали, что современное общество от конкуренции в финансовой и технической областях перешло к стадии конкуренции в способности управлять. История японской экономики свидетельствует о постоянной эволюции в структурах, методах и процедурах управления, о критическом пересмотре сложившихся традиций, активном заимствовании зарубежного опыта и выработке собственных высокоэффективных, оригинальных решений в области менеджмента.

Менеджмент в Японии, как и любой другой стране, отражает её исторические особенности, культуру и общественную психологию. Он непосредственно связан с общественно-экономическим укладом страны. Японские методы управления в корне отличны от европейских и американских. Основные принципы японского и европейского менеджмента лежат в разных плоскостях, имея очень немного точек пересечения.

Японский менеджмент, основанный на коллективизме, использовал все морально-психологические рычаги воздействия на личность. Прежде всего это чувство долга перед коллективом, что в японском менталитете почти тождественно чувству стыда. Учитывая то, что налоговая система работает на усреднение доходов и материального состояния населения своим подчеркнуто прогрессивно-фискальным механизмом, в обществе минимально расслоение по благосостоянию, и это дает возможность использовать чувство коллективизма максимально эффективно.

Чем отличается японский метод управления от методов, используемых в большинстве стран Европы и Америки? Прежде всего своей направленностью: основным предметом управления в Японии являются трудовые ресурсы. Цель, которую ставит перед собой японский управляющий, - повысить эффективность работы предприятия в основном за счет повышения производительности труда работников. Между тем в европейском и американском менеджменте главной целью является максимализация прибыли, т. е. получение наибольшей выгоды с наименьшими усилиями.

По мнению японского специалиста по менеджменту Хидеки Йосихара, есть шесть характерных признаков японского управления.

1. Гарантия занятости и создание обстановки доверительности. Такие гарантии ведут к стабильности трудовых ресурсов и уменьшают текучесть кадров. Стабильность служит стимулом для рабочих и служащих, она укрепляет чувство корпоративной общности, гармонизирует отношения рядовых сотрудников с руководством. Освободившись от давящей угрозы увольнения и имея реальную возможность для продвижения по вертикали, рабочие получают мотивацию для укрепления чувства общности с

компанией. Стабильность также способствует улучшению взаимоотношениями между работниками управленческого уровня и рядовыми рабочими, что, по мнению японцев, совершенно необходимо для улучшения деятельности компании. Стабильность дает возможность количественного увеличения управленческих ресурсов, с одной стороны, и сознательного направления вектора их активности на цели более значимые, чем поддержание дисциплины. Гарантии занятости в Японии обеспечивает система пожизненного найма - явление уникальное и во многом непонятное для европейского образа мысли.

2. Гласность и ценности корпорации. Когда все уровни управления и рабочие начинают пользоваться общей базой информации о политике и деятельности фирмы, развивается атмосфера участия и общей ответственности, что улучшает взаимодействие и повышает производительность. В этом отношении встречи и совещания, в которых принимают участие инженеры и работники администрации, дают существенные результаты. Японская система управления старается также создать общую для всех работников фирмы базу понимания корпоративных ценностей, таких как приоритет качественного обслуживания, услуг для потребителя, сотрудничество рабочих с администрацией, сотрудничество и взаимодействие отделов. Управление* стремится постоянно прививать и поддерживать и корпоративные ценности на всех уровнях.

3. Управление, основанное на информации. Сбору данных и их систематическому использованию для повышения экономической эффективности производства и качественных характеристик продукции придается особое значение. Во многих фирмах, собирающих телевизоры, применяют систему сбора информации, при которой можно выявить, когда телевизор поступил в продажу, кто отвечал за исправность того или иного узла. Таким образом выявляются не только виновные за неисправность, но главным образом причины неисправности и принимаются меры для недопущения подобного в будущем. Руководители ежемесячно проверяют статьи доходов, объем производства, качество и валовую выручку, чтобы посмотреть, достигают ли цифры заданных показателей, и чтобы увидеть грядущие трудности на ранних этапах их возникновения.

4. Управление, ориентированное на качество. Президенты фирм и управляющие компаний на японских предприятиях чаще всего говорят о необходимости контроля качества. При управлении производственным процессом их главная забота - получение точных данных о качестве. Личная гордость руководителя заключается в закреплении усилий по контролю за качеством и в итоге в работе порученного ему участка производства с наивысшим качеством.

5. Постоянное присутствие руководства на производстве. Чтобы быстро справиться с затруднениями и содействовать решению проблем по мере их возникновения, японцы зачастую размещают управленческий

персонал* прямо в производственных помещениях. По мере разрешения каждой проблемы вносятся небольшие нововведения, что приводит к накоплению дополнительных новшеств. В Японии для содействия дополнительным нововведениям широко используется система новаторских предложений и кружки качества.

6. Поддержка чистоты и порядка. Одним из существенных факторов высокого качества японских товаров являются чистота и порядок на производстве. Руководители японских предприятий стараются установить такой порядок, который может служить гарантией качества продукции и способен повысить производительность благодаря чистоте и порядку.

В целом японское управление отличается упор на улучшение человеческих отношений: согласованность, групповую ориентацию, моральные качества служащих, стабильность занятости и гармонизацию отношений между рабочими и управляющими.

*Маврушкина О.А.
студент
экономический факультет
ФГБОУ ВПО им. Н. П. Огарёва
Торопов А.И., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и организации производства
Россия, г. Саранск*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ

Проблемы мотивации и стимулирования персонала актуальны в настоящее время. Это объясняется тем, что без мотивации трудящегося не представляется возможным нормальное развитие предприятия, фирмы, организации. Используя наиболее современные и передовые методы стимулирования, можно достичь существенного улучшения качества работы компании [3, с.4]. В данный момент человеческий фактор — это один из наиболее важных факторов производства и работы предприятия, поэтому нужно правильно мотивировать и стимулировать персонал.

Управление персоналом в любой компании направлено на обеспечение целей организации, причём с наибольшей эффективностью, а значит, компания должна создать такие условия, чтобы работники качественно выполняли свои функции и их действия в наибольшей степени соответствовали целям организации.

К проблемам мотивации персонала можно отнести следующие: экономические, управленческие, правовые, социально-психологические, нравственные [2, с. 183].

1 - Экономические проблемы в свою очередь делятся на три составляющие: низкая заработная плата, обеспечение связи результата и

оплаты труда, дифференциация компаний по возможностям мотивации работников к труду в зависимости от ресурсов.

Уровень заработной платы формирует определённую интенсивность труда, ответственность, инициативность работника. Здесь необходимо решить вопрос о границах заработной платы низкой, средней и высокой. Темпы роста заработной платы в Мордовии за минувший 2013 год достигли 19 процентов. В 2014 году зарплата в здравоохранении выросла на 24%, а у педагогов, социальных работников и работников культуры - на 30%. Власти рассчитывают, что это позволит достичь к 2018 году среднероссийского уровня по зарплате. Средняя зарплата в республике в 2015 году должна превысить 23 тысяч рублей, а в 2016 году - 27 тысяч рублей. Сейчас этот показатель составляет 17,2 тысячи рублей [4, с. 11].

2 - Управленческие проблемы. К ним можно отнести большую распространённость административного (авторитарного) стиля управления. Человек является главным ресурсом для предприятия, следовательно, на первое место выходит вопрос о гибкости механизма его эксплуатации. Вот поэтому руководитель должен быть не просто профессионалом, но и лидером, имеющим свою управленческую команду.

Таким образом, с формированием мотивации к труду всё больше связывается переход от административного стиля управления к лидерскому.

3 - Сущность правовых проблем заключается в том, что сотрудник не защищён от тоталитарных методов воздействия на его психику: порою для достижения целей организации работодателю приходится злоупотреблять своей властью. За рубежом есть такие законы, которые ограничивают работодателей и защищают права наёмных работников; в России, в свою очередь, законодательных актов, противодействующих неправомерным действиям управленцев, нет.

4 - Социально-психологические проблемы во многом связаны с российским менталитетом. Россия – это страна между Западом и Востоком, и русский менталитет формировался именно на пересечении двух противоположных и противоречивых влияний. Вот почему система мотивации в России такая же противоречивая. Большой промежуток времени мотивация зависела от идеологии коммунизма и сформировалась определённым образом.

Во-первых, это модель «кнута и пряника» – наиболее эффективный метод, сочетающий систему наказаний и поощрений. При отрицательном результате деятельности следуют наказания, а в случае получения хороших результатов работник получает признание, похвалу и денежное вознаграждение (данный метод очень актуален и в наше время).

Во-вторых, мотивация строго подчинялась стандартам и нормативам, спускавшимся «сверху», у руководителей не было права выбора действия и решения. Недостаточная оценка трудового вклада или же вообще полное его игнорирование, иногда приводили к работе принципа «инициатива

наказуема». Отсутствие возможности использования своего потенциала способствовало снижению мотивации.

В-третьих, это коллективизм, способствующий как повышению производительности и улучшению качества труда, так и снижению индивидуальных достижений и индивидуального роста. Многие черты мотивации общества в СССР ушли в прошлое, но многое сохранилось на практике и сейчас. Вопрос заключается в том, насколько эффективные методы сохранились, и стоит ли возродить некоторые ушедшие традиции?

5 - Нравственные проблемы в России в основном связаны, как бы это ни было печально, с воровством на предприятиях. Около половины россиян считают воровство на предприятиях нормой (раз работнику недоплачивают, он имеет полное моральное право «добрать» то, что недоплатили).

Для повышения эффективности труда в компаниях используются самые разнообразные формы и методы материального и нематериального стимулирования. В последнее время их спектр постоянно расширяется, и к услугам специалистов предлагаются все новые способы мотивации персонала. Поэтому, чтобы в России эти проблемы мотивирования были успешно решены, и чтобы под сомнением не находилось дальнейшее развитие и процветание российского производства, а также повышение уровня жизни населения и улучшение общего благополучия государства, применяют следующие методы мотивации персонала:

- Административно-организационные методы. Для них характерно прямое централизованное воздействие субъекта на объект управления. Административные методы ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость трудовой дисциплины, чувство долга, стремление человека трудиться в определенной организации, культура трудовой деятельности (издание приказов, отдача распоряжений, указаний).

- Экономические методы. С помощью данной группы методов осуществляется материальное мотивирование коллективов и отдельных работников (премиальные по результатам года, использование для отдельных категорий работников сдельной формы оплаты труда, различные доплаты и надбавки).

- Социально-психологические методы. Эта группа методов связана с социальными отношениями, с моральным и психологическим воздействием (стимулирование труда работников посредством предоставления различных социальных гарантий (больничные листы, выплаты пособий), организации корпоративных праздников для сотрудников, материальная помощь при важных событиях в жизни работников) [1, с. 54-55].

Таким образом, на предприятиях, где оплата труда не достигает высокого уровня, наиболее применимы административные и социально-психологические методы управления персоналом. В организациях, где материальное стимулирование играет основную роль, применяются экономические методы мотивации, однако нельзя

забывать и о социально-психологических методах воздействия. При осуществлении мотивационной политики должен применяться комплексно-целевой подход.

Следовательно, описанные выше методы мотивации помогут создать благоприятную атмосферу партнерства и сотрудничества, взаимоуважения, сплотят коллектив, а также помогут некоторым работникам реализовывать свои способности, которые они считают важными для себя, но не находят им применения в повседневной работе. То есть, внедрение этих методов позволяет нам устранить практически все демотивирующие факторы, выделенные нами выше.

Использованные источники:

1. Галенко В. П., Страхова О. А., Файбушевич С. И. Управление персоналом и эффективность предприятий: учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2011, с. 548.
2. Кондратьев О. В., Мелихов Ю. Е., Снежинская М. В. Мотивация персонала. Нет мотива — нет работы / [Текст]: учебник / О. В. Кондратьев, Ю. Е. Мелихов, М. В. Снежинская. — М. — 2012. — 216 с.
3. Коноваленко А. С. Мотивировать или заставлять: // «Управление персоналом»//, № 12, 2011, с. 56.
4. "Российская газета" - www.rg.ru 31.01.2014 г., с. 11.

*Магданова К.Р.
студент 3го курса
Насырова С.И., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО УГАТУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Ежегодно в России выпускаются более миллиона квалифицированных специалистов, молодёжь представляет наиболее многочисленную группу безработных — более 51,7% от общего числа зарегистрированных безработных. Сегодня молодые специалисты сталкиваются с довольно жёсткой конкуренцией. Они нередко первыми попадают под сокращение при реорганизации предприятий или становятся безработными сразу после окончания учебного заведения. Одни работодатели отказывают в трудоустройстве молодым специалистам, считая, что прием на работу неопытного сотрудника — невыгоден, поскольку можно увеличить производительность труда с помощью рабочей силы опытных специалистов. Другие же, наоборот, видят плюсы в найме таких сотрудников, их обучении и последующем оформлении на контрактную основу. Но, не смотря, на это, безработица среди молодежи растет. В результате этого одна из актуальных проблем современной молодежи — вопрос трудоустройства.

Условно можно выделить несколько групп молодёжи в сфере трудоустройства:

- от 14 до 18 лет представляют в основном учащиеся школ, училищ, колледжей и вузов. Именно в этот период человек усваивает

основные жизненные ценности, нормы поведения в обществе и стремится адаптироваться к существующим условиям. Одной из важнейших задач этого периода является выбор будущей профессии;

- 18-24 года, завершающие или завершившие профессиональную подготовку, а также отслужившие в армии. Данная группа достаточно уязвима на рынке труда, так как не имеет должного профессионального и социального опыта и, как следствие, менее конкурентоспособна;

- от 25 до 30 лет молодые люди, в основном уже определившие свою профессиональную стратегию и имеют определенный опыт работы. В данный период жизни у большинства из них уже есть семья, и они предъявляют высокие требования к предлагаемой (будущей) работе. При этом отсутствие работы данной категории молодежи воспринимается более болезненно, что ведет к тяжелым социальным и психологическим последствиям (распаду семьи, брошенным детям, уходу в криминальную среду, приобщению к наркомании, алкоголизму и др.)

Самый высокий уровень безработицы в России наблюдался в 2013 году

среди недавних выпускников школ — городской молодежи в возрасте 14-18 лет (29,2%) и молодежи сельской (25,6%). Почти вдвое меньше — среди молодых людей в возрасте 18-25 лет (12,5% и 15% соответственно). Самый низкий уровень — от 25 до 30: 2,5% среди городского населения и 5,5% — среди сельского.

Основными причинами роста безработицы среди молодежи являются следующие факторы:

- квалификация молодых специалистов не соответствует потребностям рынка труда, а также дальнейшим прогнозам по расширению востребованности кадров;
- отсутствие или снижение у молодых специалистов профессиональных навыков, по изучаемой ранее профессии;
- несоответствие требованиям работодателя;
- низкий уровень заработной платы у молодых специалистов и замедленное продвижение по должности;
- ошибочный выбор профессии, специальности.

Таблица 1
Факторы нетрудоустройства молодежи

Объективные факторы нетрудоустройства	Субъективные факторы нетрудоустройства
отсутствие разработанной системы взаимодействия учебного заведения и работодателя	нежелание работать по полученной специальности
несоответствие программы подготовки специалиста учебного заведения реалиям современного рынка труда	завышенный уровень притязаний
дефицит рабочих мест по полученной специальности (профессии)	низкий уровень активности при трудоустройстве;
не соответствующие профессиональным нормам и требованиям условия реализации трудовой деятельности, предложенные работодателем	нежелание повышать квалификацию
низкий уровень заработной платы	низкий уровень профессиональных знаний и умений
завышенные требования со стороны работодателей	Низкая мобильность профессиональных кадров,
несоответствие компетентности выпускников требованиям работодателя	нежелание осуществлять поиск работы вне столичного региона
низкий общественный статус некоторых профессий (специальностей)	

В силу достаточного количества трудностей и проблем при трудоустройстве молодежи ключевую роль в этом вопросе отводится государству. В молодежной политике пытаются решить эту проблему, разрабатывая специальные программы, но из-за нехватки финансирования, их работа осуществляется не в полном объеме.

На региональном уровне существует система социальных служб - это молодежные биржи труда (МБТ), которые оказывают содействие подросткам и молодежи в постоянном или временном трудоустройстве. Функционируют молодежные центры трудоустройства и информации (МЦТИ), которые являются многопрофильными социальными учреждениями, осуществляющими психологическую, профконсультационную, юридическую и информационную помощь. Основной целью деятельности данных организаций является создание благоприятных условий для интеграции молодежи на рынке труда, адаптации ее к современным требованиям профессиональной подготовки и квалификации, снижение социальной напряженности в молодежной среде региона и обществе в целом.

Безработица молодых кадров имеет отрицательное влияние не только на их жизнь, но и на экономическое состояние всей страны. Наличие безработицы среди молодежи свидетельствует о неполном использовании всех трудовых ресурсов.

У молодых специалистов больше выбора в предложении по трудоустройству, чем у старшего поколения, однако на пути первых встречается большее количество проблем: спад производства в стране, быстрая текучка кадров, высокие требования работодателей и т.п.

Одно из мероприятий по решению данной проблемы, с нашей точки зрения, это объединение трех сторон: работодатель, представитель учебных заведений, служба занятости. Тогда каждая сторона внесет вклад для улучшения жизни молодого специалиста и улучшит экономику государства.

Таким образом, масштабы безработицы среди молодежи ежегодно растут. Это связано с рядом причин. Чтобы уменьшить безработицу среди молодежи, нужно обратить большое внимание на повышение качества образования, привлечь внимание работодателей к новым сотрудникам, усилить действия социальных служб, собрать статистические данные о количестве выпускников по различным специальностям, особое внимание уделить неперспективным в плане трудоустройства профессиям.

Использованные источники:

1. А.П. Сабирова, В.Ф. Юнусбаева СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕТЕНЗИИ И ПРИОРИТЕТЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ// Сборник конференций НИЦ «Соцосфера». №27. 2013
2. Рязанцева Л. В. Анализ сфер занятости выпускников ВУЗов и проблемы их трудоустройства // Международная научно-практическая заочная интернет-конференция. — Москва, 2011 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.conf.muh.ru/archive/11-2011/78-200211>
3. Соловьева Г. М., Коцарь Ю. А. Проблемы трудоустройства Выпускников учреждений профессионального образования и создание хозяйственных обществ бюджетными научными и образовательными учреждениями//Профессиональное образование в России и за рубежом. 2010. №2. С. 61—65.

Магомедкадиева К. И.

студент 4 к.Згр.

Магомедова С.Т.

студент 4 к.Згр.

Финансово-экономический факультет

Алиева Н.У.

руководитель

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

КЛАССИФИКАЦИЯ И ВИДЫ РИСКОВ

Аннотация: в данной статье проанализированы в зависимости от классификации основные виды рисков. Дана краткая характеристика основным видам рисков.

Ключевые слова: риск, виды рисков, классификация рисков.

Под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества. Риск - это историческая и экономическая категория.

Как историческая категория, риск представляет собой осознанную человеком возможную опасность. Она свидетельствует о том, что риск исторически связан со всем ходом общественного развития.

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Мы привыкли сталкиваться с риском в жизни ежедневно. И мы его не замечаем, так как автоматически, на уровне подсознания оцениваем его целесообразность. Иногда нет никакой возможности его избежать, но мы прекрасно знаем, как их минимизировать, хоть и никогда не пользовались такими терминами, решая, например, где и как переходить дорогу – всегда есть риск, но достаточно знать несложные правила и вот вы уже не обращаете внимания на такую мелочь, как переход дороги.

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска.

Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность — неизбежная характеристика условий хозяйствования. В экономической литературе часто не делается различий между понятиями «риск» и «неопределенность». Тем не менее, их следует разграничивать. В действительности первое характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а второе — когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно.

Риском можно управлять, то есть использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска.

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска.

Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. Каждому риску соответствует своя система приемов управления риском.

Квалификационная система рисков включает группу, категории, виды, подвиды и разновидности риск.

В зависимости от возможного результата (рискового события) риски можно поделить на две большие группы: чистые и спекулятивные.

Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К этим рискам относятся следующие риски: природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые).

Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. К этим рискам относятся финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков.

В зависимости от основной причины возникновения рисков (базисный или природный риск) они делятся на следующие категории: природно-естественные риски, экологические, политические, транспортные, коммерческие риски.

К природно-естественным рискам относятся риски, связанные с проявлением стихийных сил природы: землетрясение, наводнение, буря, пожар, эпидемия и т.п.

Экологические риски - это риски, связанные с загрязнением окружающей среды.

Политические риски связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства. Политические риски возникают при нарушении условий производственно-торгового процесса по причинам, непосредственно не зависящим от хозяйствующего субъекта. К политическим рискам относятся: невозможность осуществления хозяйственной деятельности вследствие военных действий; введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определенный срок ввиду наступления чрезвычайных обстоятельств; неблагоприятное изменение налогового законодательства; запрет или ограничение конверсии национальной валюты в валюту платежа. Транспортные риски - это риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами и т.д.

Коммерческие риски представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результатов от данной коммерческой сделки. По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные, торговые, финансовые.

Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.

Производственные риски - риски, связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и, прежде всего с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т.п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

Торговые риски представляют собой риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, не поставки товара и т.п.

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (то есть денежных средств). Финансовые риски подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски). К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности. Инфляция означает обесценивание денег и, естественно, рост цен. Дефляция - это процесс, обратный инфляции, выражается в снижении цен и соответственно в увеличении покупательной способности денег. Инфляционный риск - это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери. Дефляционный риск - это риск того, что при росте дефляции происходят падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов. Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности - это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Портфельные инвестиции связаны с формированием

инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Термин "портфельный" происходит от итальянского "portfolio", означает совокупность ценных бумаг, которые имеются у инвестора. Риск снижения доходности включает следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами, селинговыми компаниями в результате повышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

*Магомедов Н.М.
студент 4к.5гр.
финансово-экономический факультет
Гаджимурадова Л.А.
старший преподаватель
кафедра «Финансы»
Дагестанский государственный
институт народного хозяйства
Россия, г. Махачкала*

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ

В современных условиях развития конкурентной среды одним из основных способов решения экономических, социальных и экологических проблем является использование новейших достижений науки и техники. Каждое предприятие стремится к тому, чтобы экономический рост был интенсивным, т.е. был следствием применения более совершенных факторов производства и технологий. Предпосылкой интенсивного роста является использование в практической деятельности предприятия инновационной стратегии.

Инновации - это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых улучшенных промышленных процессов и оборудования, а также к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, то её появление на рынке может принести добавочный доход. Из сказанного следует, что инновацию как явление необходимо рассматривать неразрывно с инновацией как процессом. Необходимо также отметить, что на практике понятия «новшество», «новация», «нововведение» нередко отождествляются, хотя между ними есть определенные различия.

Новшеством может быть новый порядок, новый метод, изобретение. Нововведение означает, что новшество используется. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится инновацией.

Инновационная деятельность представляет собой вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологические инновации – новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедрённые на рынке, новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности.[3]

Конечным результатом инноваций является материализация и промышленное освоение новшества, идеей создания которой могут выступать как научно-техническая деятельность, так и маркетинговые исследования по выявлению неудовлетворённых потребностей.

Развитие любого успешно действующего в условиях рыночной экономики предприятия следует рассматривать как постоянный процесс создания инноваций, как непрерывный процесс творческой деятельности, направленный на создание новой продукции и услуг, технологии и материалов, новых организационных форм, обладающих научно-технической новизной и позволяющие удовлетворить новые общественные или индивидуальные потребности.[1]

Проблема инвестиций и инноваций особо актуальна для российских компаний, так как рынок капиталов в России еще недостаточно развит, финансирование инноваций реально может происходить за счет собственных средств предприятия, зачастую – ограниченных.

Один из аспектов разрешения проблемы – интеграция усилий всех участников, заинтересованных в коммерциализации технологий: частного сектора, исследовательских и учебных организаций, а также государства. Еще более важным представляется качественный уровень самого инновационного процесса (или тождественного с ним процесса коммерциализации технологий), определяющий возможный успех проекта – отношение уровня финансовой отдачи к начальным инвестициям, а также риски участников реализации инвестиций.

Также предприятие разрабатывает инвестиционную стратегию – систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами её развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения, одним из которых являются инновации.

Разработка инвестиционной стратегии основана на современной концепции «стратегического менеджмента», активно внедряемой с начала 70-х годов в корпорациях США и большинства стран Западной Европы. Концепция стратегического менеджмента отражает четкое стратегическое

позиционирование организации, представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.[2]

Необходимо отметить, что в основе стратегического управления лежит фактор адаптации, приспособления фирмы к изменяющимся условиям среды. Очевидно, что для этого фирма должна что-либо изменить в своей структуре, т.е. внедрить инновацию, которая позволит, во-первых, сохранить существующее положение фирмы, и, во-вторых, получить новые конкурентные преимущества.

Внедрение инноваций в хозяйственную жизнь организации естественно требует вложения финансовых средств в их разработку и освоение. При этом установлена эмпирическая зависимость – чем большую прибыль от нововведения рассчитывает получить в будущем организация, тем к большим затратам она должна быть готова в настоящем.

Иными словами, наиболее выгодны инвестиции в инновации, развивающие отличительные способности организации.

Использованные источники:

1. Друкер П.Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / пер. с ан. М. Котельниковой. - М.: ФАРТ-ПРЕСС, 2012.-288 с.
2. Карданская Н.Л. Основы принятия управленческих решений : учебное пособие. - М.: Русская Деловая Литература, 2011 - 180 с.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность - М.: Экзамен, 2011. - 576 с.

*Магомедова А. М.
студент 2курса 2гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Сначала дадим определение ценной бумаги, которое изложено в Гражданском Кодексе РФ. В соответствии со ст.142 гл.7 ГК РФ ценной бумагой называется документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление и передача которых возможны только при его предъявлении. Как известно, рынок ценных бумаг (фондовый рынок) является частью финансового рынка. Его цель аккумулировать финансовые ресурсы и

обеспечить возможность их перераспределения путем совершения различными участниками рынка разнообразных операций с ценными бумагами, т.е. осуществлять посредничество в движении временно свободных денежных средств от инвесторов к эмитентам ценных бумаг.

Государство на российском рынке ценных бумаг выступает в качестве:

- эмитента при выпуске государственных ценных бумаг;
- инвестора при управлении крупными портфелями акций промышленных предприятий.
- профессионального участника при торговле акциями в ходе приватизационных аукционов;
- регулятора при написании законодательства и подзаконных актов;
- верховного арбитра в спорах между участниками рынка через систему судебных органов.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг – это регулирование со стороны общественных органов государственной власти.

Система государственного регулирования рынка включает:

- государственные и иные нормативные акты;
- государственные органы регулирования и контроля.

Выделяют следующие формы государственного управления рынка: прямое или административное.

Управление рынка ценных бумаг со стороны государства осуществляется путём:

- установления обязательных требований ко всем участникам р. ц. б. ;
- регистрации участников рынка и ценных бумаг, эмитируемых ими;
- лицензирования профессиональной деятельности на р. ц. б. ;
- обеспечения гласности и равной информированности всех участников рынка;
- поддержания правопорядка на рынке.

Косвенное, или экономическое, управление рынка ценных бумаг осуществляется государством через находящиеся в его распоряжении экономические рычаги и капиталы:

- систему налогообложения (ставки налогов, льготы и освобождённые от них) ;
- денежную политику (процентные ставки, минимальный размер заработной платы и др.) ;
- государственные капиталы (государственный бюджет, внебюджетные фонды финансовых ресурсов и др.) ;
- государственную собственность и ресурсы (государственные предприятия, природные ресурсы и земли).

Государственная Дума издаёт законы, регулирующие рыночные ценные бумаги.

Президент издаёт указы, поскольку законы принимаются довольно медленно и развитие в рынке ценных бумаг России осуществляется в

основном в соответствии с этими указами; главная их цель – осуществление и ускорение процесса приватизации и экономической реформы.

Государственные органы регулирования рынка ценных бумаг министерского уровня осуществляют: Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) ; Министерство финансов РФ (Минфин) ; Центральный банк РФ (ЦБ) ; Государственный комитет по антимонопольной политике; Госстрахнадзор.

ФКЦБ имеет много полномочий в области координации, разработки стандартов, лицензирования, установления квалификационных требований и т.д

Минфин РФ – министерство в составе Правительства – регистрирует выпуски ценных бумаг корпораций (кроме кредитных организаций), субъектов федерации и органов местного самоуправления, лицензирует фондовые биржи, инвестиционные компании, инвестиционные фонды, устанавливает правила бухгалтерского учёта операций с ценными бумагами, осуществляет выпуск государственных ценных бумаг и регулирует их обращение.

ЦБ РФ – федеральный орган, действующий на основании закона, регистрирует выпуски ценных бумаг кредитных организаций, осуществляет операции и регулирует порядок осуществления кредитными организациями операций на открытом рынке ценных бумаг, ломбардного кредитования и переучёта векселей, устанавливает и контролирует антимонопольные требования к операциям на рынке ценных бумаг кредитных организаций и организаций, производящих безналичные расчёты по сделкам с ценными бумагами (в том числе депозитариев), контролирует экспорт и импорт капитала.

Государственный комитет по антимонопольной политике устанавливает антимонопольные правила и осуществляет контроль за их исполнением.

Госстрахнадзор регулирует особенности деятельности на рынке ценных бумаг страховых компаний.

Основные законодательные акты, которыми регулируется российский рынок ценных бумаг:

- Гражданский кодекс РФ, части I и II (1995 – 1996 гг.) ;
- Закон "О банках и банковской деятельности" (1990 г.) ;
- Закон "О Центральном банке Российской Федерации" (1995 г.) ;
- Закон "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР" (1991 г.) ;
- Закон "О товарных биржах и биржевой торговле" (1992 г.)
- Закон "О валютном регулировании и валютном контроле" (1992 г.) ;
- Закон "О государственном внутреннем долге Российской Федерации" (1992 г.) ;

Закон об акционерных обществах (1996 г.) ;

Закон о рынке ценных бумаг (1996 г.) ;

Указы Президента по развитию рынка ценных бумаг; за период с 1992 г. выпущено порядка пятидесяти указов, которыми в основном и регулируется российский рынок ценных бумаг;

постановления Правительства Российской Федерации в основном касаются регулирования и развития рынка государственных ценных бумаг во всех их разновидностях.

Магомедова П.М.

студент 4 курса

Финансово-экономический факультет

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Финансовая политика государства занимает значительное место в государственной деятельности и является основополагающим элементом в системе управления финансами. [1]

Для правильного функционирования экономики государства необходимо проведение сбалансированной финансовой политики в рамках экономики страны. От степени ее рациональности зависят темпы развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи и других отраслей, а также субъектов РФ. Поэтому важным и актуальным направлением является определение, анализ и исследование проблем финансовой политики, а также поиск оптимальных путей решения данных проблем.

Можно обозначить следующие проблемы финансовой политики России на современном этапе.

1.Высокая степень концентрации финансовых ресурсов в федеральном бюджете страны, что снижает значение региональных и местных бюджетов (по мнению Президента РФ - «Целесообразно закрепить за субъектами Российской Федерации право самостоятельно определять объемы расходов, осуществляемых за счет соответствующих субвенций, по каждому из установленных направлений их расходования»).

2.Большие расходы по обслуживанию государственного долга (согласно бюджетного послания Президента РФ - увеличение государственного долга, в основном за счет роста государственного внутреннего долга, с 3 726,7 млрд р. в 2010 г. до 8 826,3 млрд р. (14,2% ВВП) в 2013 г.; бюджетные ассигнования на обслуживание государственного внутреннего долга в 2013 г. по сравнению с 2010 г. увеличатся в 2,5 раза .

Данные по росту объема государственного долга представлены на рисунке в млрд. руб. Динамика объема и структуры государственного долга РФ в 2008-2013 гг.2 [3]

3. Местные бюджеты не обладают достаточными финансовыми ресурсами (по мнению Президента РФ - «В последующем целесообразно увеличить нормативы долей налогов, направляемых на формирование местных бюджетов, а также повысить требования к порядку определения объемов дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований и пропорции соотношения дотаций и субсидий, предоставляемых местным бюджетам из региональных бюджетов »).

4. Принятие федеральными органами власти таких решений, которые адресуются нижестоящим управленческим структурам, но не сопровождаются достаточными финансовыми ресурсами.

5. Доминирующая роль регулирующих доходов в структуре поступлений средств в региональные и местные бюджеты и низкая доля закрепленных за территориями налоговых платежей.

6. Несбалансированность Пенсионного фонда РФ. Бюджет Пенсионного фонда РФ в 2010 г. по доходам превысил 4,6 трлн р. (10,4% ВВП страны), а по расходам - 4,2 трлн р. Несбалансированность бюджета Пенсионного фонда РФ проявляется через следующие проблемы: превышение расходов на выплату страховой части трудовой пенсии над поступлениями страховых взносов и других закрепленных источников (объем поступления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование -

7,9 трлн р., расходы на выплату пенсий - 3,7 трлн р.); несвоевременное и неполное поступление средств федерального бюджета в виде межбюджетных трансфертов в бюджет Пенсионного фонда РФ для финансирования базовой части трудовой пенсии и обеспечения расходных обязательств Российской Федерации, несвязанных с выплатой страховой части трудовой пенсии ;

8. Значительные финансовые ресурсы ежегодно вывозятся за пределы страны и остаются в зарубежных банках.

9. Значительные расхождения факта и прогноза основных показателей финансовой политики.

10. Недопоступление налоговых платежей .

Ряд этих и многих других проблем существуют на сегодняшний день в финансовой политике России.

В соответствии с этими проблемами и стратегическим развитием Российской Федерации определяются следующие цели и задачи:

- снижение государственного долга;
- стабилизация национальной валюты и снижение темпов инфляции (целевые параметры инфляции определены на 2012 г. на уровне 5-7%);
- переход к среднесрочному планированию;
- сбалансированность бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов;
- совершенствование модели бюджетного федерализма;

- повышение достоверности и надежности экономического прогнозирования;

- увеличение объема субвенций регионам из федерального бюджета на осуществление переданных им федеральных полномочий (с 1 января 2012 г. планируется введение изменений, касающихся разграничения полномочий между органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления в области охраны здоровья, которые предусматривают передачу вопросов оказания медицинской помощи населению в ведение органов государственной власти субъектов Российской Федерации. Это требует соответствующего перераспределения источников доходов между региональными и местными бюджетами ;

- необходимость пересмотра фискальной политики.

Таким образом, посредством этих целей и задач необходимо обеспечить сбалансированность и устойчивость бюджетной системы, усилить ее роль в стимулировании долгосрочного роста экономики и повышении уровня жизни населения, ускорения инновационного развития страны и формирования устойчивого механизма пенсионного обеспечения на длительную перспективу.

Несомненно политика, проводимая правительством в области финансов, неоднозначна. Она содержит как положительные стороны, так и много отрицательных моментов. Большое, зачастую негативное воздействие на нее оказывают политические аспекты экономических решений.

Однако, несмотря на некоторые негативные тенденции в российской финансовой политике, проводящиеся реформы открывают широкие перспективы развития, как государственного, так и частного сектора экономики.

Многие элементы государственной политики, в том числе в бюджетной и налоговой сферах, пока не в полной мере ориентированы на стимулирование инновационного развития страны. Не завершено формирование условий для модернизации экономики и изменения модели экономического роста. Для бюджетной системы страны сохраняются риски, обусловленные высокой зависимостью экономики и, соответственно, бюджетных доходов от внешнеэкономической конъюнктуры .

Подводя итог всему вышесказанному, можно отметить, что проведение рациональной и ответственной финансовой политики - необходимое условие правильного функционирования экономики России и, следовательно, реализации стратегических приоритетов развития страны.

Использованные источники:

1. Алешин В.А., Зотова А.И. Финансы. Р-н-Д.: Феникс, 2009.
2. Государственное регулирование национальной экономики: курс лекций Антонова Н.Б. Академия управления при Президенте Республики Беларусь 2010

3. Ковалев, И.Н. Национальная экономика: история, политика, энергетика / И.Н. Ковалев. - Ростов-н/Д. : Феникс, 2009.

*Магомедова П.М.
студент 4к.1гр.
финансово-экономический факультет
Гаджимурадова Л.А.
руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы»*

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

ПРИОРИТЕТНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Основным инструментом для достижения целей социально-экономического развития регионов в РФ является политика в области конкуренции, определяющая конкурентоспособность предприятий и уровень жизни граждан.

За короткий период времени, в области конкуренции, проделана большая работа на основе тесного взаимодействия между различными органами власти.

Вместе с тем, говорить о кардинальных изменениях состояния конкуренции еще рано. Конкуренция в экономике усилится только при условии кардинального улучшения предпринимательского климата. Улучшение климата приведет на товарные рынки новых участников. Именно эта задача - улучшение климата для ведения бизнеса в стране, на наш взгляд, является главной целью конкурентной политики.[1]

Оценивая качество конкурентного климата в целом, мы вынуждены сделать вывод, что за последние три года он не улучшился, а напротив, ухудшился по целому ряду показателей. Безусловно, есть отрасли, которые демонстрируют положительную динамику. Например, динамичное развитие конкуренции на рынке сотовой связи в последние 10 лет предоставило россиянам новые возможности для коммуникации. При этом услуги сотовой связи оказываются по более чем приемлемым ценам и довольно высокого качества. Достаточно сказать, что с 2002 по 2013 гг. стоимость минуты разговора по мобильному телефону снизилась в 8 раз. При этом цены в России на эту услугу остаются одними из самых низких в мире.

Развитие розничной торговли за последние годы предоставило совершенно новое качество услуг торговли: удобство, кардинальное увеличение ассортимента товаров. Именно конкуренция в этом сегменте экономики, составляющем сейчас 10% ВВП, позволила за десятилетие удвоить производительность труда.

При этом все же большинство товарных рынков в нашей стране пока сложно назвать конкурентными.

При рассмотрении проблемы развития конкуренции, следует акцентировать внимание именно на отраслевой специфике. По каждой из выделенных отраслей готовятся программы мер по развитию конкуренции - и здесь важная роль отводится отраслевым министерствам. Пока эта работа ведется, на наш взгляд, не достаточно активно и глубоко. По большей части стоит обратить внимание не на систему мер, а скорее на фрагментарные решения.[2]

Улучшение состояния конкуренции основная задача программы, но, как известно, лучшее лечение - это профилактика. Поэтому отдельно хотелось бы затронуть вопросы превентивных мер, к которым относится оценка регулирующего воздействия, а также информационная политика по продвижению ценностей конкуренции.

Учитывая сказанное, мы можем выделить пять основных задач, на которые стоит обратить внимание, на следующем этапе реализации развития конкуренции.

Во-первых, это создание «конкурентной карты» Российской Федерации - карты состояния конкурентного климата на территории всей страны, в каждом регионе.

Во-вторых - разработка и реализация отраслевых мер по развитию конкуренции, разрабатываемых отраслевыми министерствами.

В-третьих - региональный блок, устранение препятствий для ведения бизнеса на региональном уровне.

В-четвертых - доработка «3-го антимонопольного пакета» с привлечением бизнес-сообщества.

И, наконец, это формирование новой конкурентной культуры на основе широкой общественной дискуссии.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что конкуренция должна стать основой для диалога государство - потребитель. Это основа для модернизации. Поэтому для улучшения конкурентного климата необходимо широкое межведомственное взаимодействие, активное участие в нашем общем деле федеральных отраслевых министерств, ФАС России, региональных властей.

Использованные источники:

1. Экономико-правовое регулирование банковской деятельности в условиях мирового финансового кризиса ("Банковское право", 2012, N 3)
2. Южанов И.А. Государственная конкурентная политика в общей стратегии развития России // Вестн. М-ва РФ по антимоноп. политике и поддержке предпринимательства. - 2013. - N 3.

*Магомедова Р.М.
студент 2 курса 1 гр.
«Бухучет и анализ»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБРАЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ

При выполнении государством функций по управлению хозяйственно-рыночными и кредитно-финансовыми сферами жизнедеятельности его субъектов возникает необходимость привлечения свободных денежных средств, принадлежащих последним. На практике существует несколько способов привлечения свободных оборотных средств юридических и физических лиц, которые, несмотря на определенные различия, характеризуются обязательным нормативным регулированием их порядка, публичностью, возвратностью и добровольностью. Одним из наиболее распространенных методов привлечения денежных средств является проведение государством в лице его официальных и уполномоченных на то органов заемных операций, в результате которых формируется государственный внутренний долг, представляющий собой с юридической точки зрения долговое обязательство государства.

Ценной бумагой признается документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов определенные имущественные права, осуществление или передача которых непосредственно связаны с его предъявлением.

Одним из видов ценных бумаг является государственная ценная бумага.

Государственные ценные бумаги (ГЦБ) - это форма существования государственного внутреннего долга; это долговые ценные бумаги, эмитентом которых выступает государство, а порядок и условия размещения, обращения и погашения регулируются нормативными актами.

Государственный долг - это общая сумма задолженности государства по непогашенным займам и невыплаченным процентам по ним. С учетом сферы размещения займов государственный долг подразделяется на внутренний и внешний.

Государственный долг РФ имеет следующие формы:

- кредиты, полученные Правительством РФ;
- государственные займы, т.е. эмиссии ценных бумаг от имени Правительства РФ;

- другие долговые обязательства, гарантированные Правительством РФ.

Правительство определяет условия выпуска и размещения государственных долговых обязательств. Обслуживание государственного долга производится ЦБ и его учреждениями. Оно заключается в операциях по размещению долговых обязательств, их погашении и выплате доходов в виде процентов по ним. Покрытие государственного внутреннего долга происходит за счет государственного бюджета, в расходах бюджета необходимые для этого средства даются отдельной строкой.

Выпуск в обращение ГЦБ может использоваться для решения следующих основных задач:

- финансирования текущего бюджетного дефицита;
- погашения ранее размещенных займов;
- обеспечения кассового исполнения государственного бюджета;
- сглаживания неравномерности поступления налоговых платежей;
- обеспечения коммерческих банков ликвидными резервными активами;
- финансирования целевых программ, осуществляемых местными органами власти;
- поддержки социально значимых учреждений и организаций.

Ценные бумаги государства имеют, как правило, два очень крупных преимущества перед любыми другими ценными бумагами. Во-первых, это самый высокий относительный уровень надежности для вложенных средств и соответственно минимальный риск потери основного капитала и доходов по нему. Во-вторых, наиболее льготное налогообложение по сравнению с другими ценными бумагами, часто отсутствуют налоги на операции с ГЦБ и на получаемые с них доходы.

Размещение ГЦБ обычно осуществляется (эмитенты):

- Центральным Банком;
- Министерством финансов.

Основными инвесторами в зависимости от вида выпускаемых ценных бумаг являются: население, пенсионные и страховые компании и фонды, банки, инвестиционные компании и фонды.

ГЦБ размещаются в бумажной (бланковой) или безбумажной формах (в виде записей на счетах в уполномоченных депозитариях) разнообразными методами: аукционные торги, открытая продажа всем желающим по установленным ценам, закрытое распространение среди определенного круга инвесторов и др.

Рынок государственных ценных бумаг – особая форма торговли финансовыми ресурсами, которая опосредствуется выпуском и обращением государственных ценных бумаг. Это важнейший элемент фондового рынка любой страны.

Всех участников РЦБ можно разделить на две группы. В первую группу входят профессиональные участники РЦБ, представленные главным образом организациями, которые оказывают посреднические и консультационные услуги на РЦБ, а также выступают в роли активных игроков на фондовом рынке. Эти организации формируют инфраструктуру (каркас) фондового рынка. Ко второй группе можно отнести участников, выходящих на фондовый рынок в целях временного размещения свободных финансовых ресурсов. В их число входят как юридические, так и физические лица.

Особенность деятельности профессиональных участников в том, что она требует лицензирования со стороны государства. Лицензии выдаются Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) или уполномоченными ею организациями. Существуют три вида лицензий: профессионального участника, на осуществление деятельности по ведению реестра, фондовой биржи. Физические лица, работающие в организациях — профессиональных участниках РЦБ, связанные с осуществлением сделок с ценными бумагами, должны иметь аттестат ФКЦБ, дающий им право заниматься этим видом деятельности.

Главное действующее лицо на рынке — посредник, именуемый на фондовом рынке брокером.

Брокер — это лицо, действующее за счет клиента на основе договоров поручения или комиссии. В качестве брокера обычно выступает брокерская компания. Физическое также лицо может осуществлять брокерские функции, если регистрируется в качестве предпринимателя. За оказанные услуги брокер получает комиссионные. В обязанности брокера входит добросовестное выполнение поручений клиента, которым должно отдаваться предпочтение по сравнению со сделками самого брокера, если он также имеет право выполнять функции диллера.

Договор комиссии с брокером может предусматривать возможность использования им средств клиента, предназначенных для инвестирования в ценные бумаги или полученные в результате продажи бумаг, в своих интересах до момента возврата денежных средств клиенту. При этом часть прибыли, полученной от их использования, в соответствии с договором перечисляется клиенту. Брокер не вправе давать гарантии клиенту в отношении доходов от инвестирования данных средств. Если интересы брокера препятствуют выполнению им поручений клиента на наиболее выгодных для последнего условиях, брокер обязан немедленно уведомить об этом клиента.

Профессиональный участник РЦБ — дилер.

Дилер — это лицо, совершающее сделки купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет на основе публичного объявления их котировок. В качестве дилера может выступать только юридическое лицо. Дилер извлекает прибыль за счет двух источников.

Во-первых, он постоянно объявляет котировки, по которым готов купить и продать ценные бумаги. Например, он объявляет котировку акций компании А как 950 руб. и 1000 руб. Это означает, что дилер готов продать акции данной компании за 1000 руб. или купить их за 950 руб. Цену, по которой дилер готов продать бумагу, называют ценой продавца. В нашем примере это 1000 руб. Цену, по которой дилер готов купить бумагу, называют ценой покупателя. В нашем примере это 950 руб. Разницу между ценой продавца и ценой покупателя называют спрэдом или маржой. Дилер получает прибыль за счет спрэда. Как правило, его величина тем меньше, чем лучше развит рынок данной бумаги. При редкой торговле ценной бумагой риск операций для дилера высок и для его компенсации он устанавливает большой спред.

Дилер обязан заключать сделки по ценам объявленных котировок. Наряду с ценами он может устанавливать обязательные условия, такие как минимальное и максимальное количество покупаемых и/или продаваемых бумаг, а также сроки действия цен. В случае отказа дилера от заключения сделки на объявленных условиях к нему может быть предъявлен иск о принудительном заключении договора и/или о возмещении причиненных инвестору убытков.

Во-вторых, дилер зарабатывает за счет возможного прироста курсовой стоимости приобретенных им бумаг. Дилер — это крупная организация. Поэтому она обычно совмещает два вида деятельности: собственно дилера и брокера.

Участником фондового рынка является инвестиционный фонд. Инвестиционный фонд — это акционерное общество, которое выпускает свои акции и реализует их инвесторам. Аккумулированные таким образом средства он размещает в другие ценные бумаги или на депозитах в банках. Фонды могут быть открытыми и закрытыми. Открытый фонд — это акционерное общество, размещающее акции с обязательством их последующего выкупа по требованию инвестора. Закрытый фонд — это акционерное общество, размещающее акции без обязательства их выкупа. Вернуть себе деньги инвестор может только, перепродав акции на вторичном рынке, если на них существует спрос. Синонимом термина «закрытый фонд» в случае зарубежных фондов может быть термин «взаимный фонд». В случае открытого фонда акции выкупаются по цене, определяемой на основе стоимости финансовых активов, в которые фонд инвестировал средства.

Рынки ценных бумаг подразделяются на следующие виды: первичный и вторичный, биржевой и внебиржевой.

Первичный рынок ценных бумаг - это рынок, который обслуживает выпуск (эмиссию) и первичное размещение ценных бумаг.

Вторичный рынок является рынком, где производится купля-продажа ранее выпущенных ценных бумаг, характеризуется операциями перепродажи ценных бумаг.

По организационным формам различают биржевой рынок (фондовая или валютная биржа) и внебиржевой рынок.

Внебиржевой рынок - сфера обращения ценных бумаг, не допущенных к котировке на фондовых биржах. На внебиржевом рынке размещаются также новые выпуски ценных бумаг. Внебиржевой рынок организуется дилерами, которые могут быть или не быть членами фондовой биржи. Внебиржевой рынок ценных бумаг проводится по телефону, телефаксу, компьютерным сетям. Он занимается главным образом ценными бумагами тех акционерных обществ, которые не имеют достаточного количества акций или доходов для того, чтобы зарегистрировать (пройти листинг) свои акции на какой-либо бирже. Операции с ценными бумагами проводят фондовые биржи (для бумаг в валюте - валютные биржи) и инвестиционные институты.

Фондовая биржа представляет собой организованный и регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг. Организационно-фондовая биржа представлена в форме хозяйствующего субъекта, работающего по лицензии и занимающегося обращением ценных бумаг. Под обращением ценных бумаг понимаются их купля, продажа, а также другие действия, предусмотренные законодательством, приводящие к смене владельца ценных бумаг. Биржа не является коммерческим предприятием. Как хозяйствующий субъект биржа предоставляет помещение для сделок с ценными бумагами, оказывает расчетные и информационные услуги, дает определенные гарантии, накладывает ограничения на торговлю ценными бумагами и получает комиссионные от сделок. Функции фондовых бирж заключаются в мобилизации временно свободных денежных средств через продажу ценных бумаг в установлении рыночной стоимости ценных бумаг и в установлении рыночной стоимости ценных бумаг.

К числу государственных ценных бумаг, принятых в мировой практике, относятся следующие:

1. Казначейские векселя - краткосрочные государственные обязательства, погашаемые обычно в пределах года и реализуемые с дисконтом, т.е. по цене ниже номинала, по которому они погашаются (или продаваемые по номиналу, а выпускаемые по цене выше номинала).

2. Среднесрочные казначейские векселя - казначейские обязательства, имеющие срок погашения от одного до пяти лет, выпускаемые обычно с условием выплаты фиксированного процента.

3. Долгосрочные казначейские обязательства - со сроком погашения до десяти и более лет; по ним уплачиваются купонные проценты. По истечении срока обладатели таких государственных ценных бумаг имеют право

получить их стоимость наличными или рефинансировать в другие ценные бумаги. В некоторых случаях долгосрочные обязательства могут быть погашены при наступлении предварительной даты, т.е. за несколько лет до официального срока погашения.

4. Государственные (казначейские) облигации - по своей природе и назначению близки к среднесрочным и долгосрочным казначейским обязательствам (а иногда с ними даже не разграничиваются). Отдельные виды государственных облигаций, в частности, сберегательные облигации, могут распространяться на нерыночной основе.

5. Особые виды нерыночных государственных ценных бумаг в виде иностранных правительственных серий, серий правительственных счетов, серий местных органов власти (в советской экономике, как известно, широкое распространение получили беспроцентные товарные облигационные займы).

В зависимости от критерия, лежащего в основе классификации, существует несколько группировок государственных ценных бумаг.

По виду эмитента:

- ценные бумаги центрального правительства;
- муниципальные ценные бумаги;
- ценные бумаги государственных учреждений;
- ценные бумаги, которым придан статус «государственных».

По форме обращаемости:

- рыночные ценные бумаги, которые могут свободно перепродаваться после их первичного размещения;
- нерыночные, которые не могут перепродаваться их держателями, но могут быть через определенный срок возвращены эмитенту.

По срокам обращения:

- краткосрочные, выпускаемые на срок обычно до 1 года;
- среднесрочные, срок обращения которых растягивается на период обычно от 1 до 5-10 лет;
- долгосрочные, т.е. имеющие срок жизни обычно свыше 10-15 лет.

По способу выплаты (получения) доходов:

- процентные ценные бумаги (процентная ставка может быть: фиксированной, т.е. неизменной на весь период существования облигации; плавающей; ступенчатой);
- дисконтные ценные бумаги, которые размещаются по цене ниже номинальной, и эта разница (дисконт) образует доход по облигации;
- индексируемые облигации, номинальная стоимость которых возрастает, например, на индекс инфляции;
- выигрышные, доход по которым выплачивается в форме выигрышей;
- комбинированные облигации, по которым доход образуется за счет комбинации ранее перечисленных способов.

*Магомедова С. К.
студент 2курса 2 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

РОЛЬ ДЕНЕГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Деньги - историческая и экономическая категория. Как историческая категория деньги являются продуктом цивилизации. Как экономическая категория деньги представляют собой самостоятельную форму меновой стоимости, средства обращения, платежа и накопления. Развитие товарного обмена привело к тому, что из массы всех прочих товаров выделился специфический товар, за которым закрепилась общественная функция всеобщего эквивалента.

Сущность денег как всеобщего эквивалента проявляется в том, что с их помощью в денежной форме определяется стоимость любого товара и гарантируется обмен денег на любой товар.

Сущность денег проявляется в их функциях.

-Деньги как мера стоимости.

Выполнение деньгами функции меры стоимости заключается в оценке стоимости товаров путем установления цен. Основой установления цен товаров является величина их стоимости, зависящая прежде всего от величины затрат общественно необходимого труда на изготовление и реализацию товаров.

-Как мера стоимости деньги используются:

- для учета затрат труда.
- для контроля за мерой труда и потребления.
- в процессе ценообразования.

- Деньги как средства обращения.

Деньги как средство обращения используются для оплаты приобретаемых товаров. Особенностью такой функции служит то, что передача товара покупателю и его оплата происходят одновременно. В функции средства обращения деньги могут использоваться как инструмент взаимного контроля участников сделки реализации товара.

С появлением денег экономические отношения в обществе усложнились. Натуральный обмен между производителями товаров был заменен двумя самостоятельными актами: первый Т-Д - реализация товара за деньги; второй Д-Т - приобретение товара за деньги. В условиях рыночной экономики особенно трудным оказался первый акт - реализация товара за деньги, поскольку покупатель занимает на рынке преимущественное

положение. Приобретая или отвергая товар, он с помощью денег контролирует количество, качество и ассортимент товаров. Товары, не соответствующие требованиям покупателей, или остаются непроданными, или продаются по сниженным ценам. Производители несут убытки. Подчиняясь законам рынка, производители вынуждены сокращать производство ненужных товаров, улучшать качество и разнообразить их ассортимент. В этом, прежде всего, и проявляется активная роль денег в организации общественного производства.

В основе цены лежит стоимость товара, т.е. величина затрат общественно необходимого труда, связанная с его изготовлением и реализацией. На различных рынках страны и даже на одном рынке, но в разное время дня или года, цены на одни и те же товары могут различаться. Относительно высокие цены при прочих равных условиях свидетельствуют о неудовлетворенном спросе на товар. Снижение цен означает перепроизводство. Конкурентная борьба заставляет товаропроизводителей не только улучшать качество, разнообразить ассортимент, но и снижать издержки производства. Отрасли, обеспечивающие выпуск новых, нужных и экономичных для общества товаров при невысоких издержках производства и реализации, оказываются наиболее рентабельными. В эти отрасли устремляются свободные капиталы, увеличиваются инвестиции, что ведет к росту производства в одних отраслях народного хозяйства и сокращению в других. Таким образом, благодаря действию закона стоимости, регулирующему процесс ценообразования, достигается пропорциональное развитие рыночной экономики, повышение эффективности общественного производства.

Кроме двух обязательных функций - меры стоимости и средства обращения - деньги (как всеобщий эквивалент) по мере развития товарно-денежных отношений приобрели и другие - функцию средства платежа, функцию сокровища и средства накопления, и функцию мировых денег.

- Деньги как средства платежа.

Преобладающую часть денежного оборота деньги обслуживают в функции средства платежа. В отличие от функции средства обращения деньги в функции средства платежа осуществляют относительно самостоятельное движение до или после движения товара. Такую функцию деньги выполняют при предоставлении и погашении денежных ссуд, при платежах за приобретаемые товары и оказанные услуги в форме предоплаты (коммерческого кредита), при денежных взаимоотношениях с финансовыми органами (налоговые платежи, получение средств от финансовых органов) и др. Функцию средства платежа в небольшом объеме выполняют и наличные деньги, но в преобладающей части денежного оборота - безналичные деньги. Предпосылкой выполнения деньгами функции средства платежа является возникновение между участниками расчетов кредитных отношений (предоплата товара, или коммерческий кредит с отсрочкой платежа, или

начисление налогов с обязательством их перечислить в бюджет и т.д.). Деньги в этой функции способствуют развитию финансово-кредитных отношений, организации безналичных расчетов.

Функцию денег как сокровища выполняли только полноценные и реальные - золотые и серебряные деньги. В условиях металлического денежного обращения деньги в функции сокровища выступали в качестве регулятора их количества в сфере обращения. При уменьшении спроса на деньги полноценные золотые и серебряные деньги уходили из обращения и оседали у юридических и физических лиц в виде сокровища. При возникновении потребности в дополнительных денежных средствах денежная масса автоматически увеличивалась. Сокровища превращались в наличные деньги.

В настоящее время золотые запасы концентрируются в центральных эмиссионных банках или непосредственно в руках государства (например, в Министерстве финансов, Казначействе). Золотой запас используется для регулирования денежного обращения в стране, для погашения международной задолженности. Он является стратегическим резервом государства.

С прекращением обращения полноценных (золотых и серебряных) денег находящиеся в обращении кредитные и бумажные деньги выполняют функцию денег как средства накопления. Деньги, непосредственно не участвующие в обороте, в том числе в функциях средства обращения и средства платежа, образуют денежные накопления и выполняют функцию средства накопления.

- Деньги как средства накопления.

Денежные накопления в стране включают в себя: денежные накопления граждан (как в виде наличных денег, так и на счетах в банке) и накопления предприятий и организаций. Образование денежных накоплений (как гражданами, так и предприятиями и организациями) обусловлено превышением их доходов над расходами, необходимостью создания резервов для предстоящих крупных и сезонных расходов, связанных с текущей деятельностью и потребностями развития.

- Мировые деньги.

Функция мировых денег проявляется во взаимоотношениях между странами или между контрагентами (физическими и юридическими лицами) разных стран. В таких взаимоотношениях деньги используются для оплаты приобретаемых товаров, для совершения кредитных и других операций. При применении различными странами полноценных денег, обладавших собственной стоимостью, не возникали серьезные осложнения с их использованием в международных отношениях. Здесь деньги отдельных стран могли применяться для расчетов с другими странами, исходя из действительной стоимости денежной единицы каждой страны. Когда же был совершен переход к неполноценным деньгам, прежняя практика оказалась

недостаточно приемлемой. В новых условиях расчеты между странами стали производиться с помощью свободно конвертируемых валют (доллары США, японские иены и др.) либо такой международной единицы, как евро (с 1999 г.). Таким образом, функцию мировых денег могут выполнять денежные единицы свободно конвертируемых валют.

*Магомедова З.Г.
студент 2курса 9 гр.
«Бухучет и аудит»*

*Алиева З.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Специфика банка определяется особенностями его деятельности.

Результатом этой деятельности является создание банковского продукта. Банковским продуктом являются:

1) создание платежных средств и предоставление услуг.

Создание платежных средств проявляет себя на уровне экономики в целом (или, как говорят, на макроуровне). Известно, что обмен продуктами труда производится не в форме обмена одного продукта на другой, а в форме купли-продажи. Товаропроизводитель предлагает рынку свой товар. Покупатель в свою очередь может приобрести необходимый ему товар только в том случае, если он продаст свой собственный продукт. В рыночном хозяйстве для совершения акта купли-продажи нужны деньги как всеобщее платежное средство. Без их помощи обмен труда между товаропроизводителями может не состояться. Банк в лице Центрального банка производит выпуск денег, необходимых для обращения, для приобретения и потребления материальных благ и продолжения процесса воспроизводства.

Второй составной частью продукта банка являются предоставляемые им услуги.

Банковские услуги прежде всего можно подразделить на специфические и неспецифические услуги. Специфическими услугами является все то, что вытекает из специфики деятельности банка как особого предприятия. К специфическим услугам относятся три вида выполняемых ими операций:

- 1) депозитные операции,
- 2) кредитные операции.
- 3) расчетные операции.

Депозитные операции связаны с помещением денежных средств клиентов в банк во вклады (депозиты). Исторически данной операции предшествовала сохранный операция, когда люди помещали свои ценности на сохранение в банки, обеспечивающие надежность и безопасность сбережений.

Кредитная операция является основной операцией банка. Не случайно банк иногда называют крупным кредитным учреждением. И это действительно так: в общей сумме активов банка основной удельный вес составляют кредитные операции. Чаще всего за счет кредитования клиентов банк получает и большую часть дохода. В современной структуре банковских операций кредитная операция однако не является основной. В силу экономического кризиса, инфляции и, следовательно, более высокого риска коммерческие банки предпочитают заниматься не столько кредитованием, сколько другими более доходными и менее рискованными операциями (например, валютными операциями).

Расчетные операции, которые производит банк, могут осуществляться как в безналичной, так и в наличной форме. .

Промежуточное положение между традиционными и нетрадиционными операциями занимают дополнительные операции. В их состав входят валютные операции, операции с ценными бумагами, операции с золотом, драгоценными металлами и слитками. Эти операции банки могут и не выполнять.

В зависимости от платы за предоставление банковские услуги подразделяются на платные и бесплатные услуги. Это однако не означает, что какой-то определенный тип услуг полностью является платным либо бесплатным. Дело банка определить, за какую разновидность, например, расчетных операций необходимо взыскивать плату с клиентов, а за какую - плату не устанавливать. По ряду соображений отдельные операции в составе расчетных, кредитных и депозитных могут осуществляться бесплатно.

В зависимости от связи с движением материального продукта банковские услуги подразделяются на два вида:

- 1) услуги связанные с его движением,
- 2) чистые услуги.

СВОЙСТВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ:

- не могут быть произведены про запас,
- носят производительный характер,
- объектом банковских услуг выступает капитал,

- охватывают активные и пассивные операции,
- не являются монополией только банка,
- могут относиться к небанковским операциям.

Прием банком на себя поручительства и выдача гарантий.

Операции банка, связанные с поручительством и гарантией обязательств клиентов (юридических и физических лиц) регулируются соответствующими нормами гражданского права. В частности, по договору поручительства банк-поручитель обязуется перед кредитором своего клиента отвечать за исполнение последним своего обязательства полностью или частично. Выполнение этих операций банком производится, как правило, под соответствующее обеспечение.

Поручительские операции. Поручительские операции выполняются банком от имени и за счет другой стороны (доверителя), на возмездной основе, если это предусмотрено действующим законодательством по согласованию сторон.

Трастовые операции банков. Трастовые или доверительные операции выполняются банком от имени и за счет стороны (доверителя), на возмездной основе, если это предусмотрено действующим законодательством или установлено в договоре поручения по согласованию сторон

Трастовые операции для юридических лиц. Для предприятий, организаций, акционерных обществ, учебных организаций, благотворительных фондов и прочих юридических лиц банки оказывают агентские услуги, а также могут временно управлять делами акционерных обществ при их ликвидации, реорганизации, банкротстве и т.д.

Товарно-комиссионные операции. Приобретение и продажа по поручению, а также за свой счет различных ценностей, товаров, имущества, информации и научно-технической продукции, - эти и другие операции банка, которые согласно действующему законодательству могут быть предметом комиссии, выполняют коммерческие банки.

Лизинговые операции банка - долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения. В зависимости от срока различают следующие виды аренды:

- рейтинг (краткосрочная аренда) - сроком от 1 дня до 1 года;
- хайринг (среднесрочная аренда) - сроком от 1 года до 3 лет;
- лизинг (долгосрочная аренда) - сроком от 3 лет до 20 лет и более.

Складские операции банка. Передача заложенных ценностей на хранение в банк, как один из возможных режимов залога, развитие товарно-комиссионных операций и создание ими соответствующей инфраструктуры. В этот период в числе уставных операций банков предусматривалось

хранение товаров за плату на товарных складах и сдачу в наем кладовых, складов и безопасных ящиков.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации // Российская газета. 1993. №237.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях // Российская газета. 2001. №256.
3. Закон Российской Федерации "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ // Парламентская газета. 2002. №131 - 132.
4. Закон Российской Федерации "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10 декабря

*Магомедова А.Р.
студент 2курса 9 гр.
«Бухучет и аудит»*

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Основополагающей целью денежно-кредитной политики является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и стабильностью цен. Денежно-кредитная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства (стабильный рост), занятости и уровня цен.

Нерегулируемая деятельность коммерческих банков может привести к циклическим колебаниям деловой активности, т.е. в периоды инфляции им выгодно увеличивать денежное предложение, а в период депрессии - уменьшать, усугубляя тем самым кризис. Поэтому необходима взвешенная государственная политика регулирования денежного обращения. Эту роль главного координирующего и регулирующего органа всей денежной системы страны выполняет центральный (эмиссионный) банк.

Главная задача кредитно-денежной политики центрального банка - поддержание стабильной покупательной силы национальной валюты и обеспечение эластичной системы платежей и расчетов. В то же время политика центрального банка является одной из важнейших частей регулирования всей экономики государства. Во второй половине XX века сложился "магический четырехугольник" целей регулирования экономики: обеспечение стабильных темпов экономического роста, стабильной национальной валюты, занятости и равновесия платежного баланса. В

последние годы к ним добавилась задача достижения экологического равновесия.

Первоначально основной функцией центральных банков было осуществление эмиссии наличных денег, в настоящее время эта функция постепенно ушла на второй план, однако не следует забывать, что наличные деньги все еще являются тем фундаментом, на котором зиждется вся денежная масса, поэтому деятельность центрального банка по эмиссии наличных денег должна быть не менее взвешенной и продуманной, чем любая другая.

Осуществляя денежно-кредитную политику, воздействуя на кредитную деятельность коммерческих банков и направляя регулирование на расширение или сокращение кредитования экономики, центральный банк достигает стабильного развития внутренней экономики, укрепления денежного обращения, сбалансированности внутренних экономических процессов. Таким образом, воздействие на кредит позволяет достичь более глубоких стратегических задач развития всего хозяйства в целом. Например, недостаток у предприятий свободных денежных средств затрудняет осуществление коммерческих сделок, внутренних инвестиций и т.д. С другой стороны, избыточная денежная масса имеет свои недостатки: обесценение денег, и, как следствие, снижение жизненного уровня населения, ухудшение валютного положения в стране. Соответственно в первом случае денежно-кредитная политика должна быть направлена на расширение кредитной деятельности банков, а во втором случае - на ее сокращение, переходу к политике "дорогих денег" (ре-стрикционной).

С помощью денежно-кредитного регулирования государство стремится смягчить экономические кризисы, сдерживать рост инфляции, в целях поддержания конъюнктуры государство использует кредит для стимулирования капиталовложений в различные отрасли экономики страны.

Нужно отметить, что денежно-кредитная политика осуществляется как косвенными (экономическими), так и прямыми (административными) методами воздействия. Различие между ними состоит в том, что центральный банк либо оказывает косвенное воздействие через ликвидность кредитных учреждений, либо устанавливает лимиты в отношении количественных и качественных параметров деятельности банков.

Нужно отметить, что с помощью кредитного регулирования государство стремится смягчить экономические кризисы, сдерживать рост инфляции, в целях поддержания конъюнктуры государство использует кредит для стимулирования капиталовложений в различные отрасли народного хозяйства.

Предложение денег на денежном рынке играет большую роль в экономике. Это, в частности, следует из известного уравнения обмена. Соответственно ему существует зависимость между объемами денежной

массы, скоростью обращения денег, выпуском продукции и уровнем цен. А вот что показывает западная статистика:

1. “ Уровень роста предложения денег и средний уровень цен практически линейно зависимы с коэффициентом более 0.9 для всех агрегатов во всех странах со всеми экономиками (по развитости).

2. Уровень роста предложения денег и реального производства абсолютно не связаны между собой там, где прирост денежной массы более чем примерно 18% в год. В странах же с меньшими темпами роста денежной массы существует практически линейная зависимость с коэффициентом около 0.1

3. Уровень инфляции и уровень роста реального продукта абсолютно не взаимосвязаны.”[1]

Предположим, экономика столкнулась с безработицей и со снижением цен. Следовательно, необходимо увеличить предложение денег. Для достижения данной цели применяют политику дешевых денег, которая заключается в следующих мерах.

Во-первых, центральный банк должен совершить покупку ценных бумаг на открытом рынке у населения и у коммерческих банков. Во-вторых, необходимо провести понижение учетной ставки и, в-третьих, нужно нормативы по резервным отчислениям. В результате проведенных мер увеличатся избыточные резервы системы коммерческих банков. Так как избыточные резервы являются основой увеличения денежного предложения коммерческими банками путем кредитования, то можно ожидать, что предложение денег в стране возрастет. Увеличение денежного предложения понизит процентную ставку, вызывая рост инвестиций и увеличение равновесного чистого национального продукта. Из вышесказанного можно заключить, что в задачу данной политики входит сделать кредит дешевым и легко доступным с тем , чтобы увеличить объем совокупных расходов и занятость.

В ситуации, когда экономика сталкивается с излишними расходами, что порождает инфляционные процессы, центральный банк должен попытаться понизить общие расходы путем ограничения или сокращения предложения денег. Чтобы решить эту проблему, необходимо понизить резервы коммерческих банков. Это осуществляется следующим образом. Центральный банк должен продавать государственные облигации на открытом рынке для того, чтобы урезать резервы коммерческих банков. Затем необходимо увеличить резервную норму, что автоматически освобождает коммерческие банки от избыточных резервов. Третья мера заключается в поднятии учетной ставки для снижения интереса коммерческих банков к увеличению своих резервов посредством заимствования у центрального банка. Приведенную выше систему мер называют политикой дорогих денег. В результате ее проведения банки обнаруживают, что их резервы слишком малы, чтобы удовлетворить

предписываемой законом резервной нормой, то есть их текущий счет слишком велик по отношению к их резервам. Поэтому, чтобы выполнить требование резервной нормы при недостаточных резервах, банкам следует сохранить свои текущие счета, воздержавшись от выдачи новых ссуд, после того как старые выплачены.

В основе денежно-кредитной политики лежит теория денег, изучающая воздействие денег на состояние экономики в целом.

*Магомедова П. П.
студент 2курса 10гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Инвестиционные фонды - это механизм, при помощи которого частные лица передают денежные средства или активы в руки профессиональных менеджеров для управления. Вложения тысяч инвесторов затем управляются как единый портфель, в котором у каждого инвестора есть доля, пропорциональная его инвестициям. Это дает следующие преимущества:

Профессиональное управление: у мелких частных инвесторов нет ни времени, ни знаний в области процедур отбора акций и работы на фондовом рынке, но они хотят иметь те же преимущества от вложения средств в акции и облигации, что и крупные профессиональные инвесторы.

Диверсификация: в управлении портфелем признан тот факт, что диверсификация снижает риск, но мелкие инвесторы не могут достичь этого экономичным путем из-за высоких затрат на проведение операций при небольшом количестве акций.

Снижение затрат: при управлении большим числом мелких инвестиций как одним крупным портфелем можно добиться экономии за счет масштаба операций, от чего инвестор может получить выгоду в виде низкой платы за управление.

Надежность: поскольку инвестиционные фонды практически во всех странах являются объектом законодательства и регулирования, направленного на защиту интересов мелких инвесторов, инвесторы могут быть в значительной степени уверены, что фонд будет должным образом управлять их средствами и защищать их.

Инвестиционным фондом признается юридическое лицо, которое создается в форме акционерного общества и осуществляет деятельность по привлечению денег и посредством выпуска и открытого размещения

собственных акций с целью последующего диверсифицированного инвестирования привлеченных средств в ценные бумаги. Акционерами инвестиционного фонда могут быть любые юридические и физические лица.

В зависимости от взаимоотношений с акционерами инвестиционные фонды делятся на:

- взаимный фонд - открытый инвестиционный фонд, который обязан выкупать эмитированные им акции у акционеров фонда по цене и на условиях, установленных настоящим Законом;

- инвестиционную компанию - закрытый инвестиционный фонд, который не обязан выкупать эмитированные им акции у акционеров фонда.

Уставной фонд инвестиционного фонда на момент государственной регистрации должен составлять не менее:

- а) тридцати тысяч расчетных показателей для инвестиционной компании;

- б) пятидесяти тысяч расчетных показателей для взаимного фонда.

Виды инвестиционных фондов:

- Фонд роста. Задача фонда - увеличение стоимости вложенного капитала (долгодействующий рост активов и получение курсовых доходов). Главным образом работают с простыми акциями, теми, что показывают тенденцию к росту курсовой стоимости выше среднего, тем не менее за которыми практически ничего не распределяется в виде дивидендов. Фонды роста являются самыми удобными для агрессивных инвесторов

- Фонд «агрессивного роста». Это фонды, акции которых очень быстро возрастают в цене. Акции таких фондов принадлежат к чрезвычайно спекулятивным финансовым инструментам, они рассчитаны на получения высоких курсовых доходов. Их портфели, как правило, состоят из акций небольших компаний с высокими показателями соотношения рыночной стоимости акций к чистой прибыли на одну акцию, или из компаний, цены акций которых весьма непостоянные. Эти фонды более всего подходят опытным инвесторам.

- «Сбалансированные» фонды. Такие фонды имеют сбалансированные портфели, которые состоят из акций и облигаций, чтобы обеспечивать постоянные доходы в виде текущего дохода и в виде долгосрочного прироста курсовой стоимости акций. Эти фонды очень похожи на фонды акций, сориентированных на текущий доход и сохранение капитала, тем не менее «сбалансированные» фонды, как правило, вкладывают больше средств в ценные бумаги с фиксированным доходом; они держат по крайней мере 20-50 % своих активов (а иногда и больше) в облигациях

- Фонды типа «рост/доход». Фонды имеют целью получения сбалансированного дохода, который состоит из прироста капитала и из текущего дохода. Подобно «сбалансированным» фондам, эти фонды вкладывают преобладающую часть своих средств в акции. Как правило, простые акции представляют от 80 до 90 % стоимости их активов. Они

стараятся держать свои средства в ценных бумагах высокого качества, поэтому в их портфелях немало первоклассных акций, которые возрастают, а также высокодоходных акций.

- Фонды акций. Заинтересованные в текущих доходах получают его путем инвестиций в высокодоходные простые акции. Рост стоимости капитала не является первоочередной целью такого фонда. Они работают прежде всего с первоклассными простыми акциями, с некоторыми конвертированными ценными бумагами и привилегированными акциями, а время от времени -- с облигациями. Они отдают предпочтение ценным бумагам, которые дают значительные доходы в виде дивидендов, впрочем в долгосрочных планах не пренебрегают потенциальным ростом курсовой стоимости этих ценных бумаг. Акции таких фондов считаются финансовыми инструментами с низким уровнем риска

- Фонды облигаций. Купля акций фондов облигаций имеет два преимущества перед непосредственной покупкой облигаций. Во-первых, акции таких фондов намного ликвиднее; во-вторых, они обеспечивают диверсификацию инвестиционных рисков. Акции фондов облигаций, как правило, считаются довольно консервативными финансовыми инструментами, тем не менее они не совсем свободные от риска, так как курсы облигаций, которые находятся в портфеле фонда, имеют свойство колебаться вместе с движением рыночных процентных ставок.

Обычно инвесторы инвестируют в фонд фонды по двум основным причинам: доход и диверсификация. Фонд фонды, как правило, выплачивают дивиденды чаще, чем это делают обычные фонды и имеют низкий уровень риска.

Существует три основных типа инвестиционных фондов, которые инвестируют в облигации:

- фонды государственных бондов
- фонды муниципальных бондов
- фонды корпоративных бондов.

- Фонды «с приманкой». Эти инвестиционные фонды отходят от общепринятых стратегий инвестиций и избирают нетривиальные приемы обеспечения высокого и привлекательного для инвесторов уровня доходности. Некоторые из этих фондов решают свои инвестиционные задачи, работая с ценными бумагами компаний одной области или ограничиваясь одной географической зоной, другие вкладывают все свои средства в небольшие, тем не менее такие, что «подают надежды», компании или аккумулируют средства для размещения в другие инвестиционные фонды.

- Отраслевые» фонды. Фонды, которые работают с ценными бумагами определенного сектора или сегмента рынка. Эти фонды работают исключительно с ценными бумагами компаний одной или нескольких

областей, которые представляют их сектор рынка. Общая цель вложений -- курсовые доходы. Они во многом похожие на фонды роста

- «Международные» фонды. Подходят инвесторам, которые желают диверсифицировать свои акции в международном масштабе. Международный фонд может осуществлять широкую диверсификацию между разными странами или инвестировать исключительно в одну страну или группу стран.

- Индекс фонды. Каждый фондовый рынок имеет свои индексы, которые существуют для определения состояния рынка, индекс фонды инвестируют ваши средства только в эти индексы.

- Сектор фонды (Sector Fund) занимаются инвестированием ваших денег в различные отрасли рынка, т.е. инвестирование в компании, которые занимаются одинаковым бизнесом.

- Фонды иностранных акций. Экономика каждой страны имеет свойство время от времени подниматься и падать, и, как правило, в этом процессе можно заметить определенную цикличность. Поэтому в мире регулярно возникают регионы, инвестирование в которые может дать очень интересные результаты.

Категории фондов иностранных акций:

- Глобальные фонды (Global Fund) инвестируют одновременно в экономику своей страны и в фондовые рынки других стран. Поэтому, как правило, они распределяют свои инвестиции таким образом, что одна треть всех капиталов инвестируется в своей стране, а все остальное распределяется по развитым европейским странам.

- Интернациональные фонды (International Fund) инвестируют только за пределами своей страны, распределяя свои активы по всему миру. В зависимости от стран инвестирования интернациональные фонды считаются либо относительно безопасными, либо рискованными.

- Фонды специфических стран (Country-Specific Fund) связывают свою деятельность только с одной страной или регионом мира. Такая концентрированность делает эти фонды особенно неустойчивыми..

- Фонды развивающихся рынков (Emerging Market Fund) являются наиболее нестабильными. Они инвестируют в самые малоразвитые регионы мира, которые, с одной стороны, имеют огромный потенциал роста, а с другой - очень высокий процент риска. Такие регионы, как правило, имеют ненадежную валюту, политическую нестабильность, высокий уровень коррупции и т.д. С данными фондами можно иметь дело только в том случае, если вы поставили себе цель - специально потерять свои деньги.

- Фонды опционов и фьючерсов (Option and Futures Fund). Это одни из самых рискованных фондов, потому что им не принадлежат акции или ценные бумаги, с которыми они производят операции. Таким фондам принадлежат только права или обязанности на покупку или продажу этих финансовых инструментов в определенное время в будущем. Основная цель

фондов опционов и фьючерсов - это получение дохода на изменении цен финансового инструмента. Кроме того, их иногда используют для страхования рисков в нестабильных рыночных условиях.

- Фонды с социальной ответственностью (Socially Responsible Fund). Такие фонды инвестируют только в компании, которые соответствуют их моральным принципам. Как правило, это компании, борющиеся за улучшение окружающей среды, больницы и оздоровительные комплексы, библиотеки и т.д. Вместе с тем эти фонды избегают компаний, связанных с производством алкоголя, табака и других производств, которые могут наносить вред окружающей среде.

Каждый инвестиционный фонд имеет конкретную инвестиционную цель. По обыкновению это прирост стоимости активов, текущий доход, необложенный налогом доход, сохранение капитала или любые комбинации этого. За требованиями Комиссии по ценным бумагам и биржам фонды должны декларировать свою цель, и вдобавок каждый из них обязан делать все возможное, чтобы его политика воплощалась в жизнь, и цель была достигнута.

*Магомедов Ш.М.
студент 2курса 6 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ БАНКИ И ИХ ФУНКЦИИ

Сберегательный банк России создан с целью привлечения временно свободных денежных средств населения и предприятий, и их эффективного размещения на условиях возвратности, платности, срочности, в интересах вкладчиков банка и в интересах развития народного хозяйства. По форме организации Сберегательный банк России представляет собой акционерное кредитное учреждение,

Сберегательный банк среди лидирующей группы банков занимает особое место, он, так или иначе, касается всех граждан России. Клиентами Сбербанка исторически являются физические и юридические лица.

Тема, достаточно широко освещена в исторических литературных изданиях, а также в современных экономических журналах.

Актуальность выбранной темы исходит из того, что Сбербанк РФ является крупнейшим банком Российской Федерации, Центральной и Восточной Европы, занимает лидирующие позиции в основных сегментах финансового рынка России и входит в двадчатку крупнейших по

капитализации банков мира. Его деятельность оказывает большое влияние на экономику страны. Актуальность предопределила выбор цели, предмета и задачи исследования.

Цель написания курсовой работы состоит в рассмотрении Сберегательных банков нашей страны, их зарубежных аналогов, и в определении выполняемых ими функций.

Сберегательного банка не только для банковской системы страны, но и для всей экономики России.

Сбербанк России выполняет активные и пассивные операции. Пассивные операции отражают привлечение средств предприятий и населения, а активные -использование этих средств на кредитной основе. К пассивным операциям банка относятся операции: по приему и хранению вкладов населения и предприятий, выполнению расчетов граждан и предприятий по их финансовым обязательствам различного рода (платежи в бюджет, в пользу торговых, коммунальных, транспортных, общественных и иных организаций и учреждений) ; продажа и покупка государственных и иных ценных бумаг. Из годового отчета Сбербанка РФ следует, что доля средств привлеченных Сбербанком России в общем остатке средств, размещенных во всех коммерческих банках страны на 01.2011 г составила - 77,9 %. Всего на счетах по вкладам физических лиц в банке хранилось на начало 98 года более 115 трлн. рублей и 2 млрд. долларов США. Количество счетов вкладчиков превысило 226 млн. Доля средств корпоративной клиентуры на счетах в учреждениях Сбербанка РФ в общих остатках средств юридических лиц во всех коммерческих банках страны на 1.01.2012г составила 13%, то есть 765 тысяч клиентов, с остатком средств 1536 трлн. рублей и 181 млн. долларов США. Активные операции Сберегательного банка связаны с предоставлением кредитов банкам, организациям и населению в пределах имеющегося в его распоряжении ресурсов. Также к активным операциям относятся все виды операций с ценными бумагами. На 1. 01. 2012г совокупный объем вложений Сбербанка РФ в различные виды ценных бумаг составил около 98 трл. рублей, в том числе вложено в ГКО и ОФЗ - 8,4 трлн. рублей, в ОГСЗ - 8,4 трлн. рублей, на вексельном рынке Сбербанк по-прежнему занимает ведущее место. На начало 98 г в обращении находились векселя банка общей номинальной стоимостью 16 трлн. рублей. Объем кредитного портфеля Сбербанка РФ на 1. 01. 2012г составил 40,8 трлн. рублей, увеличившись за год в 1, 2 раза. В 97 году банку выдано кредитов на сумму 94,1 трлн. рублей и 8,6 млрд. долларов США. В реальный сектор экономики направлено свыше 44 трлн. руб., что почти в 2 раза больше чем в 12 году. (журнал Деньги и кредит №6 за 2012 г). Наряду с перечисленными операциями Сберегательный банк РФ выполняет следующие услуги: представляет интересы предприятий, организаций, финансовых и хозяйственных органов; осуществляет расчеты по поручениям клиентов и банков -корреспондентов их кассовое обслуживание, а также

услуги по инкассации; ведет счета клиентов и банков корреспондентов; проводит операции по обмену валюты, валютные аукционы и другие валютные операции по лицензии Центрального банка России, оказывает брокерские, консультативные и другие виды услуг.

Кредитные операции. Заемщиками ссуд выступают юридические и физические лица. Сбербанк предоставляет кредиты заемщикам на цели, предусмотренные его уставом для осуществления текущей и инвестиционной деятельности. Приоритетом при формировании кредитного портфеля пользуются акционеры и заемщики, имеющие в банке расчетные и текущие счета. Банк предоставляет кредиты в пределах собственных средств, обеспечивая сбалансированность размещаемых и привлекаемых ресурсов по срокам и объемам. Величина процентной ставки устанавливается Комитетом Сбербанка России по процентным ставкам и лимитам.

Кредиты могут различаться в зависимости от участников кредитной сделки (население, юридические лица), сроков, характера обеспечения и другим показателям.

При кредитовании населения выделяются ссуды на: неотложные нужды (приобретение транспортных средств, гаражей и др. цели потребительского характера); на приобретение, строительство и реконструкцию объектов недвижимости (квартир, жилых домов, дач и др.). Практикуются новые виды кредитов: пенсионный, единовременный, возобновляемый, доверительный, «молодая семья» и др. Установлены предельные размеры кредитов: на приобретение, строительство и реконструкцию объектов недвижимости - до 90 тыс. долл. Активно используются в банке возможности привлечения средств иностранных инвесторов, в т. ч. крупных банков. Для развития программы финансирования предприятий малого бизнеса Сберегательный банк заключил с Европейским банком реконструкции и развития договор об открытии 100-миллионной кредитной линии.

Важной составляющей активных операций Сбербанка являются операции с ценными бумагами - финансовые инвестиции - вложения в государственные и негосударственные ценные бумаги: акции, облигации. Банк осуществляет операции по купле-продаже ценных бумаг, эмитированных третьими лицами. Данные операции могут проводиться как от своего имени и за свой счет, так и за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручительства. Основными сегментами рынка, на которых банк реализует свою деятельность являются: рынок государственных ценных бумаг; корпоративных ценных бумаг; еврооблигаций российских эмитентов.

Сберегательный банк размещает среди населения облигации государственного внутреннего займа, выпущенного. Сроком на 30 лет. Котировка на них устанавливается еженедельно. Поскольку инвесторы -

физические лица, облигации являются именными, но они могут осуществлять продажу и переуступку их юридическим лицам. При покупке-продаже облигаций каждый владелец регистрируется в том учреждении банка, где они были приобретены.

Значительную роль в проведении активных операций играют еврооблигации - это среднесрочные ценные бумаги преимущественно на предъявителя, которые выпускаются и продаются в основном за пределами внутреннего рынка, со сроком обращения 5 лет с доходом 9,35% годовых. Еврооблигации для Сбербанка - это возможность получения дополнительной прибыли для расширения операций с ценными бумагами.

Кроме данных видов ценных бумаг в портфеле Сбербанка находятся ценные бумаги субъектов РФ и местных органов власти, корпоративные ценные бумаги.

Консультационные и околобанковские операции Сберегательного банка России

В условиях рыночной экономики и межбанковской конкуренции возрастает значение и других операций. Это операции, которые направлены на диверсификацию услуг, предоставляемых клиентам помимо кредитно-расчетного и кассового обслуживания. В настоящее время Сбербанк выполняет услуги по предоставлению населению и юридическим лицам индивидуальных сейфов во временное пользование и выдаче гарантий для получения третьими лицами банковских кредитов.

Сберегательный банк расширяет работу по консультированию клиентов по операциям с ценными бумагами, предоставляет брокерские услуги - услуги, выполняемые на первичном и вторичном рынке ценных бумаг по поручению инвесторов и за их счет. В банке осуществляется валютно-кассовое и расчетное обслуживание юридических лиц, открываются валютные счета для частных клиентов, проводятся операции по купле-продаже иностранной валюты у населения. Популярны операции по внедрению сберкарт, операций с дорожными чеками, иными банковскими продуктами. Для улучшения обслуживания вкладчиков проводится работа по комплексной автоматизации банковских операций, так в ноябре 2008 г. Сбербанк запустил в работу новую версию автоматизированной системы «Электронная Сберкасса», которая предоставляет банкам такие возможности, как передача платежей юридическим и физическим лицам, получение информации по кредитам, полученным в Сбербанке и др.

Распространение приобретает оказание трастовых услуг, т.е. услуг по управлению ценными бумагами клиентов. Банк при этом выступает в качестве доверительного управляющего имуществом клиентов, которому относят денежные средства в национальной и иностранной валюте, ценные бумаги, производные финансовые инструменты, принадлежащие клиентам - резидентам РФ на правах собственности. Банк также приобретает контроль над крупными корпорациями и денежными средствами, налаживает тесные

связи с солидной клиентурой.

Получают развитие и факторинговые операции Сбербанка. Целями факторингового обслуживания являются своевременное инкассирование долгов для минимизации потерь просрочки платежа и предотвращения появления безнадежных долгов, предоставление по желанию поставщика кредита в форме предварительной оплаты, помощь предприятиям в управлении кредитом и ведении бухгалтерского учета, создание условий для нормальной производственной деятельности, а также помощь в увеличении их оборота и прибыли. Если банк осуществляет факторинговые операции, то он становится собственником неоплаченных платежных документов и берет на себя риск их неоплаты, за совершение этих операций взимается комиссионное вознаграждение.

Сберегательный банк создал Пенсионный фонд, которым он управляет. Целями деятельности фонда является организация негосударственного пенсионного обеспечения: заключение договоров, сбор и аккумулирование пенсионных взносов, их инвестирование с целью получения дохода для выполнения обязательств перед участниками. Пассивы фонда формируются за счет отчислений от прибыли Сбербанка, а также взносов самих участников.

Таким образом, операции Сберегательного банка РФ постоянно совершенствуются, что обеспечивает высокий уровень обслуживания клиентов и рост прибыли банка.

Магомедшерифова А.М., к.э.н.

доцент

кафедра «Налоги и денежное обращение»

Дагестанский государственный университет

Россия, г. Махачкала

РАЗВИТИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Аннотация: в статье рассматривается развитие малого и среднего бизнеса на региональном уровне и его поддержка со стороны правительства Республики.

Ключевые слова: бизнес, льгота, микрофинансирование, налоги, ресурсы, гранты,

Правительство республики уделяет особое внимание развитию предпринимательства и в частности малого и среднего бизнеса. Именно этот сектор экономики дает республике дополнительные резервы по созданию рабочих мест, повышает налоговые поступления и многое другое. Правительство и дальше готово оказывать содействие и поддержку малому бизнесу создавать необходимые условия для их деятельности. В республике поддержка предпринимательской деятельности осуществляется на федеральном, региональном и местном уровнях в следующих формах:

финансово-кредитная, информационно-консультативная, материально-техническая помощь, а также в виде налоговых льгот. Чтобы в указанных формах оказывать действенную помощь, важно иметь конкретную программу развития предпринимательства.

В республике существуют специальные налоговые режимы для поощрения представителей малого бизнеса. Например, бизнесмены, которые используют в своей отчетности упрощенную систему налогообложения в виде процента от прибыли, представляющей разницу между доходами и расходами предпринимателя, в Дагестане имеют особую льготу. Они платят не 15%, а всего 10% от прибыли. Кроме того, налоговое законодательство предусматривает некоторые виды деятельности, для которых налог заменяется единым патентом, который оплачивается раз в год, а список видов деятельности регулируется законодательством региона. В Республике Дагестан этот список максимально расширен, вплоть до ремонта и изготовления ювелирных изделий.

В республике на сегодня сформирована инфраструктура поддержки малого предпринимательства, в которую входят: дагестанский центр развития предпринимательства, 20 информационно-аналитических центров развития предпринимательства, созданы 3 бизнес-инкубатора и 15 фондов микрофинансирования малого и среднего предпринимательства в муниципальных районах и городских округах республики.

Бизнес-инкубаторы, предоставляют множество самых разнообразных услуг начинающему предпринимателю – от выделения помещения для ведения бизнеса на льготных условиях, юридического и налогового сопровождения до выделения средств в виде микрокредитования, предоставления грантов, дотирования участия в определенных выставках.

Есть еще много выгодных возможностей для тех, кто начинает новый бизнес. Есть еще и такие виды господдержки, как помощь с залоговым обеспечением кредитов, возмещение до 30% средств на закупку оборудования и техники в лизинг или возмещение кредитов в размере ставки рефинансирования. В 2013 году Республика Дагестан вошла в первую десятку регионов – лидеров по сводному индексу показателя «Оборот продукции и услуг, производимых малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями, и индивидуальными предпринимателями» в 2013 году. Объем производства малых предприятий составил 47,8 млрд руб., а темп роста – 48,7% в год. Отметим, что в Дагестане есть еще огромные резервы в развитии малого предпринимательства.

В 2013 году в Дагестане создано 4 бизнес-инкубатора, а на 2014 год планируется еще 6. Кроме того, в 2013 году создано 47 других организаций инфраструктуры поддержки малого бизнеса, а в текущем году их будет открыто еще 52.

За 2013 год субъектам предпринимательства выдано 377 микрозаймов на сумму 284,2 млн. рублей, оказана грантовая поддержка более 600

предпринимателям из 50-ти муниципальных образований республики, более половины которых являются производителями сельскохозяйственных товаров (семейные подворья).

Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства в 2013 году составил 179,2 млрд. руб. с ростом к 2012 году на 19,6%. Отметим, что львиную долю этого оборота составляет розничная и оптовая торговля.

Гранты для предпринимателей. С начала 2014 года выделено 25 млн рублей из бюджета республики на оказание грантовой поддержки молодым и начинающим предпринимателям. Кроме того, будет проведено софинансирование из федерального бюджета в размере 100 млн. рублей.

Субъектам малого и среднего предпринимательства, работающим в сфере производства и оказания услуг, предоставлены субсидии на компенсацию первого взноса при заключении договора лизинга оборудования на сумму 12,6 млн руб.

В 2014 г. на профессиональное обучение направлено 64 безработных человека, желающих организовать предпринимательскую деятельность, сообщает пресс-служба ведомства.

Одним из сложнейших вопросов для вновь открываемых предпринимателями дел являются дешевые кредитные ресурсы. Объемы финансирования, которые можно получить по линии микрокредитования, далеко не достаточны для развития определенных видов бизнеса. А кредитные ресурсы, предлагаемые банками Дагестана, достаточно дороги. Отметим также, что число дагестанских банков неуклонно снижается благодаря или жесткой политике Центробанка России в отношении небольших периферийных банков, или многочисленным нарушениям со стороны самих дагестанских банков.

Активную политику кредитования физических лиц и малых предприятий проводят Сбербанк и Россельхозбанк. Второй банк в основном финансирует деятельность предприятий и предпринимателей, занятых сельским хозяйством, о чем мы будем говорить в соответствующей части.

С начала 2014 года малый бизнес Дагестана получил в качестве кредитов Сбербанка России около 1 млрд руб. С сентября для предпринимателей предлагаются новые условия кредитования по сниженным процентным ставкам. Также Сбербанк оказывает консультационную и методическую помощь бизнесменам. Для начинающих предпринимателей ОАО «Сбербанк России» предлагает специальный сервис «Деловая среда», предоставляя базы нормативных материалов, бухгалтерские, складские и торговые приложения, обучающие материалы, доступ к банковским инструментам и т. д.

Сумма выданных кредитов сегодня незначительно мала по сравнению с объемом производимой малыми предприятиями и предпринимателями продукции. Только многократное реальное увеличение кредитного портфеля наполнит малый бизнес республики «живой кровью», которая намного

усилит его деятельность и поднимет доход предпринимателей и, конечно, налоговые отчисления. Но для этого нужны простые и ясные схемы кредитования, с решением вопроса о залоге, который требуют банки, прежде чем выдать кредит. Ведь у начинающего предпринимателя не всегда имеется имущество для залога, достаточное для финансирования нового проекта.

Сегодня предпринимателей ожидают два возможных направления движения законодательства.

Первый вариант, который предлагает Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов, заключается в налоговых каникулах для новых объектов малого предпринимательства, занимающихся определенными видами деятельности. Два года налоговых каникул дадут возможность создать полноценный и развивающийся бизнес.

Второй вариант – очередная попытка отрубить сук, на котором мы все сидим – увеличение налогов и введение налога с продаж. Это другая форма грабелей начала 2013 года – увеличение налога уведет в тень определенный процент предпринимателей и не даст открываться новым, которые с таким налогообложением не видят для себя перспектив в бизнесе.

Только снижение налогов и максимальная поддержка малых предпринимателей дадут эффект роста поступлений в казну за счет увеличения количества реальных предпринимателей, выходящих «из тени», за счет сильного роста производства и, соответственно, налоговых отчислений других предпринимателей.

Реальная работа по развитию малого предпринимательства только началась, сделано немало, но предстоит сделать еще больше. Малый бизнес со временем сведет на нет дотирование республики и способен сделать ее вновь регионом-донором.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».
- 2.Ильясов С.М. Мониторинг предприятий экономики Дагестана // Деньги и кредит. — 2012. — № 2.
- 3.РИА новости Дагестан, электронный ресурс

*Магомедшерифова А.М., к.э.н.
доцент*

*Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация: в статье рассматриваются направления экономической деятельности Республики с зарубежными странами, те шаги, предпринятые руководством для развития торгово-экономического, научно-технического и культурного сотрудничества с другими странами.

Ключевые слова: экономика, сотрудничество, проекты, инвестиции, потенциал, индустрия.

Экономические реформы в России включают в качестве одного из важнейших направлений и реформу ВЭД, в процессе которой происходит децентрализация и постепенный отказ государства от монополии на внешнюю торговлю. Центр тяжести все в большей степени переносится на регионы. Внешнеэкономические и международные связи являются важным фактором, оказывающим влияние на динамику и устойчивость развития региональной экономики. В условиях вступления России во всемирную торговую организацию Министерством проводится работа по комплексной поддержке экспортно-ориентированных предприятий и привлечению иностранных инвесторов в реализуемые на территории республики инвестиционные проекты.

Положение Республики Дагестан во внешнеэкономических связях России определяется несколькими составляющими: экономико-географическим положением, природными ресурсами, транспортной инфраструктурой. Республика Дагестан располагает разветвленной железно-и автодорожной сетью, сетью авиационных маршрутов, международным аэропортом и морским торговым портом.

Учитывая географическую структуру внешнеэкономической активности дагестанской стороны, следует признать приоритетными следующие географические направления развития внешнеэкономической деятельности республики:

- государства СНГ (Азербайджан, Туркмения, Украина, Беларусь, Казахстан) как потребители продукции и партнеры по производственной кооперации;
- Турция, Иран, Греция, Китай, ОАЭ как торговые и инвестиционные партнеры;
- страны ЕС (Германия, Италия, Великобритания, Швейцария, Франция) как поставщики технологий и капитала.

Одним из основных направлений внешнеэкономической деятельности является привлечение иностранных инвесторов в инвестиционные проекты, реализуемые на территории республики. На сегодняшний день в Республике Дагестан совместно с американскими, итальянскими, немецкими, чешскими, китайскими, турецкими компаниями реализуется ряд инвестиционных проектов в таких отраслях экономики, как, промышленность, сельское хозяйство, строительная индустрия и другие.

С целью привлечения иностранных инвесторов совместно с инициаторами инвестиционных проектов оформляются паспорта проектов привлечения инвесторов при содействии торговых представительств России в иностранных государствах, а также план-графики их реализации.

Важную роль в привлечении иностранных инвестиций и развитии внешнеэкономических связей играет участие в экономических

международных инвестиционных форумах, выставках и других презентационных мероприятиях.

В апреле в Турецкой Республике в г. Стамбул проведен экономический форум «Презентация Республики Дагестан в Турции. Торгово-экономический потенциал и возможности инвестиционного сотрудничества».

Предприятия и предприниматели республики поддерживали внешнеэкономические связи с партнерами из 47 стран мира. Основными торговыми партнерами в 2009 г. среди стран дальнего зарубежья были Иран, Турция, Китай, Швейцария, Великобритания, лидирующими странами ближнего зарубежья, с которыми осуществлялась торговля в 2009 г., - Азербайджан, Украина, Казахстан.

Агентство инвестиций и внешнеэкономических связей Республики Дагестан ведет активную работу по углублению и расширению внешнеэкономических связей республики. Работа, проделанная по улучшению имиджа республики, привела к тому, что Дагестаном как будущим партнером заинтересовались бизнес-структуры ряда стран. Подготовлен проект Соглашения между Правительством Республики Дагестан и Губернаторством провинции Северный Чхунчхон (Республика Корея) о торгово-экономическом, научно-техническом, культурном и гуманитарном сотрудничестве, который согласован с МИД России и направлен корейской стороне в начале 2009 года.

В марте 2009 года подписано Инвестиционное Соглашение с компанией "Инвестком АГ" (Швейцария) о строительстве гостиничного комплекса на побережье Каспийского моря в Республике Дагестан.

В рамках форума в г. Сочи было подписано Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве с компанией DORADO CONSULT LLP (Великобритания). Рассматривается вопрос участия компании в реализации на территории Республики Дагестан инвестиционного проекта "Строительство санаторно-курортного комплекса в Дербентском районе".

В апреле 2009 года подписано Соглашение о намерениях между Правительством Республики Дагестан и компанией "Хайдра Трэйдинг" - дочерним предприятием Группы Компаний "ПАЛ" из Арабских Эмиратов.

Агентство ведет переговоры с Торговым представительством Китайской Народной Республики в России о перспективах долгосрочного сотрудничества с этой страной. В посольстве КНР в Москве прошла встреча представителей министерства с Послом КНР в РФ.

В Агентстве идет подготовка ко второму заседанию Двусторонней комиссии по координации сотрудничества между Республикой Беларусь и Республикой Дагестан. Готовится программа пребывания в республике рабочей группы Беларуси по реализации Соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Республикой Дагестан и Республикой Беларусь.

Регулярно проводится мониторинг и ведется обмен информацией со странами Каспийского бассейна, Белоруссией, Украиной о выставочно-ярмарочных мероприятиях и инвестиционных форумах.

Проведена презентация инвестиционного потенциала в Посольстве Турции в г. Москве. Достигнута договоренность с представителями дагестанской диаспоры г. Стамбула о содействии в организации презентации инвестиционного потенциала Республики Дагестан в Турецкой Республике. В мае 2009 года Республику Дагестан посетила представительная делегация Культурного общества дагестанцев г. Стамбула (Турция).

Агентство инвестиций и внешнеэкономических связей Республики Дагестан оказало консультативную помощь туристической компании "Хазар" (Ростовская область) по подбору инвестиционных площадок для реализации проектов в туристско-рекреационной сфере, неоднократно оказывало содействие в обеспечении квалифицированными иностранными специалистами для реализации инвестиционного проекта по строительству "Каспийский завод листового стекла".

При участии Агентства состоялось совещание в Правительстве Республики Дагестан с Чрезвычайным и Полномочным Послом Демократической Республики Конго в России, в ходе которого обсуждались перспективные направления сотрудничества. Начата работа по организации визита в Республику Дагестан Почетного Генерального Консула Италии в ЮФО.

Не менее серьезное внимание уделяется вопросам расширения регионального сотрудничества и углублению экономических связей Дагестана с другими регионами России.

В торговые представительства России в ряде зарубежных стран и в представительства Республики Дагестан в регионах России и странах СНГ разослана информация об инвестиционных проектах Дагестана и перечень производимой в республике продукции для доведения ее до наших соотечественников - представителей деловых кругов региона пребывания. Формируется база данных наших соотечественников - успешных дагестанцев, живущих за пределами Дагестана, и не только в России, но и за рубежом.

Сегодня для успешного развития внешнеэкономических связей Республики Дагестан необходимо установление диалога бизнеса и государственной власти для проведения совместных действий по поддержке экспортной продукции дагестанских предприятий на внешнем рынке, привлечения иностранных инвесторов в инвестиционные проекты, реализуемые на территории республики, проведения совместного участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях и бизнес-миссиях, как на территориях иностранных государств, субъектов Российской Федерации, так и на территории Республики Дагестан.

Использованные источники:

1. Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года. – М., 2008.
2. Евченко Н.Н. Внешнеэкономические аспекты трансформации экономики Северного Кавказа // Национальные интересы и безопасность. – 2012. – № 10.
3. РИА «Дагестан» - электронный ресурс

*Магомедшерифова А.М., к.э.н.
доцент*

*Дагестанский государственный университет
Республика Дагестан, г. Махачкала*

БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, МЕТОДЫ И ФОРМЫ ЦЕНОВОЙ И НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Аннотация: повышение конкурентоспособности отечественных банков и создание здоровой конкурентной среды является одним из актуальных вопросов развития банковской системы страны. В связи с этим в статье рассматриваются особенности, виды, проблемы и пути развития банковской конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, банки, ценообразование, достаточность капитала, банковская услуга, рынок, ценовые методы.

В условиях глобализации финансовых рынков одним из актуальных вопросов развития банковской системы Российской Федерации является повышение уровня ее конкурентоспособности. Этой проблеме посвящены документы, определяющие стратегию развития банковского сектора России до 2015 г. Основными задачами в них обозначены повышение конкурентоспособности отечественных банков и развитие конкурентной среды.

Банковская конкуренция является одной из разновидностей рыночной конкуренции. Исследование конкурентной среды - это оценка: барьеров входа и выхода с рынка; конкурентного окружения; мотивации конкурентов.[2]

Таким образом, можно выделить следующие субъекты конкурентной среды банковского рынка:

1. государство и уполномоченные государственные органы;
2. кредитные организации, подконтрольные органам государственной власти;
3. частные кредитные организации, функционирующие на рынке;
4. кредитные организации с участием иностранного капитала;
5. кредитные организации, входящие в различные финансово-промышленные группы (ФПГ);
6. новые кредитные организации, входящие на рынок и обостряющие конкурентную борьбу;

7.потребители банковских услуг;

8.финансовые организации, предлагающие продукты-субституты.

Объектом банковской конкуренции является экономическая выгода конкурирующих субъектов. Сущность конкурентной среды выражает взаимосвязь между системой рыночных конкурентных отношений, характерными чертами и выполняемыми функциями.

Следует отметить, что банковская конкуренция имеет свои отличительные черты, к которым можно отнести:

- развитость форм и высокую интенсивность;
- конкурентное пространство, которое представлено многочисленными банковскими рынками, на которых банки выступают и как продавцы, и как покупатели;
- специфику ценообразования, которая обусловлена внешними факторами, не позволяющими устанавливать цены в зависимости только от себестоимости услуг, но предоставляющими возможность выпускать дорогостоящие востребованные продукты со скрытой комиссией;
- значительную зависимость конкурентных преимуществ банковских продуктов от удобства (или неудобства) их получения клиентами (место, время, набор, скорость, надежность и т. п.);
- общественное доверие - важнейший фактор банковской конкуренции (утрата доверия клиентов банка приводит к потере конкурентоспособности и часто к банкротству вне зависимости от качества и стоимости его продуктов и услуг);
- групповую банковскую конкуренцию, которая может присутствовать наряду с индивидуальной. [1]

Если следовать буквальному значению понятия «банковская конкуренция», то в рамках данного термина следовало бы рассматривать отношения, складывающиеся исключительно между банками. Но такой подход нельзя считать правильным. Ведь каждый отдельно взятый коммерческий банк имеет дело с весьма неоднородной массой конкурирующих с ним продавцов банковских услуг, одной из групп которых являются коммерческие банки.

В зависимости от используемых методов конкуренции различают:

- ценовую конкуренцию;
- неценовую конкуренцию.

Характеристика ценовой конкуренции заключается в том, что используются только ценовые методы борьбы с конкурентами: повышение цены; понижение цены; поддержание цены на прежнем уровне; следование за лидером в цене.

Неценовая конкуренция предполагает использование различных действий, не прибегая к варьированию цен (например, улучшение качества и ассортимента услуг, предоставление льгот и бонусов и т. д.).[2]

Особенностью ценовой конкуренции в банковской сфере является отсутствие четкой взаимосвязи потребительной стоимости банковского товара и его стоимости (цены). Поэтому граница между скрытой и открытой конкуренцией размыта, условна, а рамки маневра с процентными ставками, комиссионными, тарифами на услуги и т. п. весьма подвижны. Также постоянные клиенты банка могут воздействовать на цену банковского товара в сторону ее снижения. Ценовая конкуренция всегда имеет определенные пределы, которые сужают ее возможности. К ним в первую очередь относятся различные формы государственного воздействия. Следует отметить, что понижение цен на депозитные услуги и их снижение на кредитные услуги не всегда гарантируют увеличение потребительского спроса. В ряде случаев это может отпугнуть клиентов, вызвать у них недоверие. Кроме того, существует предел процента, ниже которого банк уже не будет получать прибыль. В связи с этим западные коммерческие банки стремятся не конкурировать в области цен на банковские услуги, добиваясь сохранения стабильных процентных ставок и тарифов, и уделяют первостепенное внимание проблеме качества услуг. Ценовые методы могут найти применение в компании в тот период времени, когда остро стоит проблема сбыта или продукт, с которым она вышла на рынок, новый.

Для российских коммерческих банков в современных условиях также характерна тенденция в сторону неценовой конкуренции, что также необходимо учитывать в банковском маркетинге. Неценовая конкуренция, прежде всего, связана с изменением качества банковских услуг. При этом главная цель управления качеством - удовлетворение запросов потребителей, а не просто выпуск услуг, не имеющих дефектов. По мере насыщения рынка финансовых банковских услуг конкурентная борьба переходит из сферы высоких технологий в сферу сервиса, где важнейшими параметрами являются:

- предвосхищение ожиданий клиентов;
- постоянное улучшение качества предлагаемых банковских продуктов и услуг.

Большая роль качества банковского продукта обусловлена его непосредственной взаимосвязью с рентабельностью финансового института. Улучшение качества привлекает клиентов и способствует увеличению объемов реализации банковских услуг, что выражается в увеличении прибыли и снижении средних издержек. А вежливое и квалифицированное обслуживание является основным критерием выбора банка для большого числа потребителей.

В связи с этим основным оружием банковской неценовой конкуренции становится качество банковских услуг, а проблема определения его критериев в настоящее время - это одна из наиболее важных и актуальных проблем в банковской теории и практике.

Самым мощным участником финансового рынка является государство, которое оказывает существенное влияние на участников конкуренции в финансово-банковской сфере. Так, можно выделить три крупнейших банка с участием государства в их капитале: ОАО «Сбербанк России», ОАО Банк «ВТБ», ОАО «Россельхозбанк». Эти банки получают конкурентные преимущества, изначально несопоставимые с возможностями частного банковского сектора. Подобная ситуация искажает систему конкурентных отношений.

Необходимо отметить присутствие иностранных банков на национальном рынке. Доля банков с участием иностранного капитала в активах банковского сектора уменьшилась с 17,8 в 2012 году до 15,3% в 2013 году, а в собственных средствах (капитале) — с 19,3 до 17,3%. Ряд банков (18) с участием иностранного капитала входит в глобальные системно значимые банковские группы, что оказывает позитивное влияние на устойчивость российского банковского сектора. В числе указанных 122 банков 27 находятся под существенным влиянием резидентов Российской Федерации. Несмотря на то, что за 2013 г. доля иностранных инвестиций в совокупном капитале банковского сектора России снизилась на 2,5%, составив 17,8%, говорить о ее росте в будущем уместно в связи со вступлением России в ВТО.

Характерной чертой российской банковской системы является активное участие банков, контролируемых государством. Их доля в совокупных активах банковского сектора составляет 50,2%, а доля в совокупном капитале - 50,8 %. Мировой опыт свидетельствует, что банковская конкуренция должна развиваться на основе ограничения роли государственных банков. [3]

Важной характеристикой банковского сектора РФ, влияющей на развитие банковской конкуренции, выступает достаточность капитала кредитных организаций. Показатель достаточности капитала в целом по банковскому сектору РФ сократился с 18,1% на 2012 год до 13,1% на 2013 год, что было обусловлено опережающим ростом активов, взвешенных по уровню риска, по отношению к величине собственного капитала кредитных организаций, что было связано в основном с регулятивными изменениями.

Таким образом, на основе ранее изложенного представляется возможным обозначить следующие пути развития банковской конкуренции:

- повышение капитализации банковской системы Российской Федерации;
- снижение экономических и административных издержек бизнеса, что предполагает изменение управленческой структуры банка, в случае если она не является экономически эффективной, а также устранение «дублирующих» подразделений; снижение числа штрафных санкций, которые банк может получить в процессе своей деятельности;
- повышение качества и увеличение ассортимента банковских услуг;

- совершенствование государственной конкурентной и антимонопольной политики в рамках обеспечения равных условий для всех банков. Некоторые шаги в данном направлении уже сделаны. Например, приватизация части долей государственных банков; утверждение порядка проведения анализа состояния конкуренции в целях установления доминирующего положения кредитной организации и методики определения необоснованно высокой и необоснованно низкой цены услуги кредитной организации;

- укрепление стратегического потенциала банка и его ресурсных накоплений.[1]

Обозначенные меры могут способствовать развитию активной конкуренции и конкурентной среды в российском банковском секторе, а также придать импульсы для наращивания конкурентных преимуществ отечественными кредитными организациями.

Таким образом, можно сказать, что усиление банковской конкуренции и повышение требований клиентов к банковским услугам приводят к тому, что банки вынуждены использовать методы конкуренции, чтобы адаптироваться к изменениям внешней среды и обеспечить успех в конкурентной борьбе. Для определения своих конкурентных позиций банку необходимо оценить эффективность своей деятельности на рынке данного вида услуг.

Использованные источники:

1. Сысоева Е.Ф. Банковская конкуренция и необходимость её развития в РФ// Финансы и кредит – 2013, №25
2. Лутошкина Н.К. Методы и формы ценовой и неценовой конкуренции на рынке банковских услуг// Финансы и кредит – 2013, №6
3. Интернет ресурсы

*Магомедшерифова А. М., к.э.н.
доцент*

*Дагестанский государственный университет
Республика Дагестан, г. Махачкала*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Необходимости грамотного управления рисками в банках уделяется все большее внимание со стороны контролирующих органов. Это можно проследить по возрастающему количеству нормативных документов. При этом отсутствие четкой иерархии и единой законодательной базы по управлению рисками в банках замедляет процесс развития данного направления и порождает множество вопросов в части применения некоторых нормативных актов. Проблемы, возникшие в Банке Москвы и Межпромбанке, а также в других банках, выявили недостатки в области управления и регулирования банковских рисков.

Для достижения результативности, построение и функционирование системы управления и регулирования банковскими рисками должны осуществляться согласно следующим принципам.

- Встроенность системы в общую структуру управления всей деятельностью банка и ее отдельными элементами согласно стратегии развития, масштабу, характеру совершаемых операций. Только полная информация о рисках позволяет использовать и выдавать управленческую информацию для принятия решений, связанных с риском.

- Базирование процесса управления рисками на потоковых методах управления, обеспечивающих:

- изучение формирования портфеля активов, пассивов в динамике, структуры активов за определенный промежуток времени;

- объединение в единое целое разнородных операций, деятельности всех подразделений банка, особенно ключевых организационных единиц. В результате процесс управления рисками становится всеобъемлющим, взаимоувязанным, непрерывным.

- Использование в процессе управления концепции стимулирующего реагирования. Менеджмент кредитных организаций в добавление к существующему набору традиционных способов управления, создает системы макро и микроэкономических индикаторов существенных рисков.

- Единство методологии оценки рисков. В системе управления банковскими рисками, возможно, анализировать и сравнивать рыночный риск торгового портфеля с кредитным риском кредитного портфеля, оптимизировать совокупную величину, структуру капитала кредитной организации.

- Высокая информационно-технологическая обеспеченность. Необходимо, чтобы информационные системы своевременно обеспечивали качественное представление информации, их развитие должно предусматривать применение различных видов имитационного моделирования. Именно имитационная модель позволяет получать все исходные данные для расчета показателей рисков согласно Базельскому соглашению II, поскольку комбинируется с современными технологиями контроля за рисками.[1,с. 46]

Для минимизации банковских рисков Банком России в апреле 2011 г. указанием № 2613-У были внесены изменения в инструкцию от 16.01.2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков», вступившие в действие с 01.10.2011. Основные новшества касались расчета норматива достаточности собственных средств (капитала) банка НI.[2,с. 47]

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка является одним из важнейших нормативов, характеризующих финансовое состояние кредитной организации. За изменением значения данного норматива ежедневно следит каждый банк. Контроль осуществляется и со стороны Банка России по состоянию на отчетные даты.

Заметим, что собственные средства (капитал) являются гарантом исполнения банком своих обязательств перед кредиторами и вкладчиками. Капитал призван оберегать коммерческий банк от финансовой неустойчивости и чрезмерных рисков, выступая в качестве регулятора его деятельности (он является поддержкой равномерного, упорядоченного роста банковских активов и регулирует объем практически всех пассивных операций).

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка:

- регулирует (ограничивает) риск несостоятельности банка;
- определяет требования по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного, операционного и рыночного рисков.[2,с. 48]

Повышенное внимание к данному нормативу обусловлено тем, что в его расчет включаются основные риски, принимаемые на себя банком в ходе осуществления своей деятельности.

Изменения, вступившие в силу с 01.10.2011, заключаются в том, что в расчет Н1 введен новый показатель «ПК», отражающий операции с повышенным коэффициентом риска. Параллельно ужесточается порядок расчета рыночного риска (указание Банка России № 2611-У вступило в силу с 01.10.2011) и кредитного риска (изменения находятся на стадии рассмотрения).

Суть введения показателя «ПК» в том, что активы, включаемые в расчет соответствующих кодов, умножаются на коэффициент 1,5. А это в свою очередь ведет к следующему. Чтобы банк не вышел за рамки установленного нормативного значения норматива Н1 (установленный в размере 10%), он должен либо увеличивать собственные средства (капитал), либо выводить подобного рода активы со своих балансовых счетов.

Одним из важных условий развития банковского сектора и повышения устойчивости банковской системы является обеспечение достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков. В связи с этим меры, направленные на увеличение капитальной базы банковской системы, имеют большое значение для соблюдения банками норматива Н1 с учетом вступивших изменений. С 01.01.2012 размер капитала для всех банков должен составлять не менее 180 млн руб. Для дальнейшей капитализации банков Правительство РФ и Банк России примут меры по внесению изменений в законодательство России, предполагающих установление минимального размера уставного капитала банка с 01.01.2015 в размере 300 млн руб.

Банк России не может запретить банкам осуществлять какой-либо вид деятельности, если они укладываются в рамки действующего законодательства. Внеся изменения в расчет норматива Н1, Банк России не ограничивает банки в осуществлении рискованных операций, но ограничивает уровень риска принимаемый на себя банками, посредством того, что рискованные операции

должны покрываться собственными средствами (капиталом) банка. Также «побочным» эффектом введенных изменений будет являться повышение общего уровня капитализации банковского сектора. Данный эффект укладывается в рамки интенсивной модели развития банковского сектора, предложенной Правительством РФ и Банком России в Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года. В этом документе сказано, что уровень капитализации банковского сектора должен соответствовать задачам развития, повышения конкурентоспособности и эффективности банковского бизнеса. Еще одним положительным моментом внесенных изменений в расчет норматива Н1 является уменьшение уровня агрессивности кредитной политики некоторых банков.

Говоря о новых инициативах в области управления банковскими рисками, нельзя обойти стороной и международные тенденции в данной области. Одним из самых важнейших международных документов в сфере регулирования банковских рисков стали новые требования к уровню достаточности капитала банков Базель III. Данные требования разрабатывались на основе уроков, преподнесенных международному экономическому сообществу кризисом 2008 г. Их обнародовали в октябре 2010 г.

Основные изменения, предлагаемые в Базеле III, касаются введения более строгих требований к достаточности капитала банков и ликвидности, а также дополнительного резервирования капитала. Они призваны значительно повысить устойчивость финансовых институтов и тем самым предотвратить формирование условий для будущих финансовых кризисов.

Вместе с тем сохранение необходимого уровня ликвидности при ужесточении капитальных нормативов банкам обойдется дорого. В итоге свои дополнительные расходы они переложат на клиентов, что приведет к удорожанию стоимости банковских кредитов и банковских услуг в целом, ужесточению требований к кредитному качеству заемщиков и меньшему объему кредитования в целом.

Основной идеей Базеля III является ужесточение требования к достаточности собственных средств (капитала) банка. Коэффициент достаточности основного капитала первого уровня повышен с нынешних 2 до 4,5 %. Кроме того, банки обязаны сформировать специальный буферный резервный капитал в размере 2,5 % от активов (сверх капитала первого уровня). С учетом этой «подушки безопасности» минимальные требования к базовому капиталу первого уровня (common equity) возрастают до 7 %. То есть более чем в три раза по сравнению с текущими 2 %.[2, с. 52]

Следует отметить, что в мире разработаны и более жесткие требования к уровню достаточности капитала, чем новые рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору. В октябре 2010 г. экспертная комиссия, созданная правительством Швейцарии, выступила с предложением о том,

что доля собственного капитала в активах двух ведущих банков страны должна к 2012 г. составить 10%.

График перехода на новые капитальные стандарты предусматривает приведение базовых капиталов первого уровня к нормативу в 4,5 % к началу 2015 г. А к началу 2019 г. банки должны сформировать буферный капитал в 2,5 % от активов, чтобы базовый капитал с учетом этой добавочной «прослойки» удовлетворял минимальному требованию в 7 %.

Политика управления банковскими рисками в Российской Федерации ориентирована на стабильность и финансовую устойчивость банковской системы, а также на защиту вкладчиков и кредиторов. В связи с этим количество документов, регламентирующих работу коммерческих банков, внутренний и внешний контроль в области управления рисками постоянно увеличивается, происходит замена старых документов новыми, более содержательными.

При всем многообразии различных нормативных документов, регламентирующих работу банков по управлению рисками, на данный момент отсутствует единая, четкая система по управлению рисками. Методы, приемы и принципы управления рисками, организация внутреннего и внешнего контроля раскрыты в отдельных актах Центрального Банка РФ, которые могут содержать противоречивые сведения. Например, Положения 215-П и 395-П одновременно являются действующими в силу закона, при этом закрепленные в них требования к структуре капитала являются различными.

Еще одним существенным недостатком в законодательной базе является отсутствие документов, нацеленных непосредственно на управление страновым риском. В большинстве нормативных актов он упоминается косвенно.

Для того, чтобы нормативно-правовая база не просто освещала некоторые аспекты по управлению отдельными видами рисков, а позиционировала необходимость риск-менеджмента как системы управления взаимосвязанными рисками банковской деятельности, необходимо разработать единый, четко структурированный законодательный документ, отражающий стандарты, методику, количественную оценку и процесс управления всеми видами рисков.

Список использованной литературы:

1. В.В. Мануйленко. Определение экономического капитала в интегрированной системе управления банковскими рисками: универсальный подход //Финансы и кредит – 2013, №30.
2. З.Т. Кокаева. Новые инициативы в области регулирования банковских рисков //Финансы и кредит – 2012, №24.

*Магомедшерифова А.М., к.э.н.
доцент
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

БАНКОВСКАЯ СФЕРА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: статья посвящена анализу тех изменений, которые произошли в банковской системе Дагестана в связи с отзывом лицензии отдельных банков.

Ключевые слова: банки, капитал, лицензия, надзор, деньги, рынок.

За последние несколько лет в банковской сфере Республики Дагестан произошел ряд изменений. Множество банков просто перестало существовать – за один только 2014 год Центральный банк отозвал лицензии у 9 дагестанских банков. Из общего числа в текущем году не состоятельными в Дагестане объявлено 4 местных банка, еще 4 принудительно ликвидировано, среди них: «Дагестан», «Нафтабанк», «Каспий», Новый коммерческий банк, «Месед», «Анджибанк», «Имбанк» и «Эсидбанк».

Отметим, что на сегодняшний день в Дагестане действуют 12 кредитных организаций, 22 филиала региональных банков и 10 филиалов кредитных организаций других регионов. По данным Национального банка РД, объем вкладов физических лиц на сегодняшний день составляет более 42 млрд. рублей.

Важную роль в регулировании финансового рынка имеет предварительный надзор, позволяющий регистрировать потенциальные возможности осложнений и проблем в деятельности финансовых институтов. Целью надзорных органов является выявление проблем в банковском секторе на ранних стадиях, что позволяет заблаговременно просчитывать развитие ситуации. Однако, не всегда меры, предпринимаемые Банком России, способны предотвратить развитие событий, неблагоприятно сказывающихся на деятельности банков. Удержать клиентов сможет только тот банк, который выберет правильную стратегию развития, не будет нарушать законодательство и сумеет оказать действительно качественные услуги для своих клиентов.

Страхование вкладов. Система страхования вкладов, которая на сегодняшний день функционирует в стране, способствует повышению финансовой устойчивости кредитных организаций и их ответственности перед клиентами. Напомним, система страхования вкладов обязывает банк ежеквартально перечислять страховые взносы в размере 0,1% от суммы всех имеющихся депозитов физических лиц из собственных средств, но средства самих вкладчиков в отчислениях не участвуют. Таким образом, создается фонд страхования и дополнительно страховать свой вклад клиенту банка не нужно, так как страхование уже выполнено. На данный момент в

Государственную корпорацию «Агентство по страхованию вкладов» входит уже более 800 банков, а размер страховой выплаты составляет 700 тыс. рублей. С недавнего времени на корпорацию возложены функции по финансовому оздоровлению банков, а также назначение конкурсных управляющих и проведение ликвидационных процедур в несостоятельных банках. По окончании процедуры ликвидации, АСВ представляет отчет в Арбитражный суд. На данный момент корпорация ликвидировала 177 несостоятельных банков, в числе которых 11 дагестанских. Исходя из отчета по ним следует, что по состоянию на конец ноября 2014 года, при ликвидации Коммерческого банка социального развития «Дагестан», ликвидатору предъявлены требования 64 заявителей на сумму 6 млн. 998 тыс. рублей, которые в настоящее время находятся на рассмотрении. Обязательства банка по балансу составили более 12 млн. рублей.

У Нафтабанка на сегодняшний день остаток денежных средств на счете составляет 2 млн. 730 тыс. рублей. А размер установленной задолженности перед 85 кредиторами первой, второй и третьей очереди – 516 млн. 328 тыс. рублей.

Остаток средств в кассе объявленного банкротом ОАО Акционерного коммерческого банка «Анджибанк» на ноябрь текущего года составляет 10 млн. 605 тыс. рублей. Задолженность перед кредиторами по состоянию на 1 ноября 2014 года – 137 млн. 555 тыс. рублей, из которых на 133,5 млн рублей претендует 30 кредиторов первой очереди, во второй очереди требования отсутствуют, а в третьей очереди 36 кредиторов, задолженность перед которыми 4 млн 25 тыс. рублей.

На счете КБ «Каспий» в АСВ сегодня осталось 834 тыс. рублей, размер задолженности перед кредиторами в общей сложности – 643 тыс. рублей.

Ликвидатору ИКБ «Месед» предъявлены требования от 3 заявителей на общую сумму около 4,5 млн. рублей. Закрытие реестра требований кредиторов состоится 12 января 2015 года. Активы банка, с учетом исключения из них суммы созданного резерва на возможные потери и амортизации основных средств, составили 32,5 млн. рублей, из них денежные средства в кассе и на счетах в Банке России составляют около 2 млн. рублей, из них обязательные резервы – 296 тыс. рублей.

6,5 млн. рублей на текущий месяц осталось на счету у «Имбабанка», а размер установленной задолженности перед кредиторами составляет 198 млн 394 тыс. рублей.

Прогнозируемые расходы на проведение мероприятий конкурсного производства в отношении Нового коммерческого банка за период с 3 октября 2014 года по 2 октября 2015 составляют 7 млн 277 тыс. рублей. Активы кредитной организации, с учетом исключения из них суммы созданного резерва на возможные потери и амортизации основных средств, составили более 4 млн. рублей, из них средства в кассе и на счетах в Банке

России – около 3,5 млн. рублей, из которых 3 млн. 262 тыс. рублей – обязательные резервы.

Доверие у дагестанцев заслужили две кредитные организации республики – Дагестанское отделение Сбербанка России и Дагестанский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк».

«На сегодняшний день в Дагестанском региональном филиале ОАО «Россельхозбанк» обслуживается свыше 435 тысяч клиентов, что является главным показателем доверия, которое оказывают нам наши клиенты. Что касается «неоднозначной ситуации с кредитными учреждениями», то в этих условиях Россельхозбанк выполнил возложенные на него обязательства.

Крупнейшей кредитной организацией в России и одним из ведущих глобальных финансовых институтов считается Сбербанк. 12 ноября исполнилось 173 года со дня его основания. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Он является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Учредителем и основным акционером кредитной организации является Центробанк РФ, владеющий 50% уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими 50% акций Сбербанка владеют российские и международные инвесторы.

Услугами Сбербанка пользуются более 110 млн. физических лиц и около 1 млн. предприятий в 20 странах мира. Банк располагает самой обширной филиальной сетью в России: более 18 тысяч отделений и внутренних структурных подразделений. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в Великобритании, США, СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции и других странах.

Отметим, что объем частных и корпоративных депозитов за третий квартал 2014 года вырос на 4% и превысил 254 млрд. рублей. Стоит отметить, что банк предлагает множество удобных и льготных программ кредитования, как для населения, так и для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Также предоставляет клиентам различные инструменты защиты денежных средств исходя из их потребностей и финансовых возможностей, чтобы, несмотря на экономическую конъюнктуру, они могли не только сохранить, но и приумножить свои сбережения

Только за 9 месяцев текущего года Северо-Кавказский банк выдал юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям свыше 85,5 млрд рублей кредитных средств. Общий корпоративный ссудный портфель составил 135,8 млрд. рублей, при этом в его структуре растет доля реального сектора экономики – сельского хозяйства и агропромышленного комплекса. А населению выдано более 200 тысяч кредитов на общую сумму 46,6 млрд. рублей. И, как отметил председатель

Как известно, политика Банка России направлена на последовательное освобождение банковского сектора страны от организаций, проводящих

сомнительные операции, и прекращение деятельности банков, чья бизнес-модель основана на их проведении.

Хочется отметить, что отзыв лицензии у нежизнеспособных банков, является избавлением от серых сегментов банковской системы. Таким образом, это даже хорошо, так как в данной сфере остаются только сильные банки, доверие к которым у населения лишь возрастает.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 03.02. 1996 г. (с последующими изменениями и дополнениями).
2. Новости экономики, РИА Дагестан, электронный ресурс.

*Мадиев Б.Н.
Останина С.Ш., д.э.н.
профессор
Казанский Национальный
Исследовательский Технологический Университет
Россия, г. Казань*

ПОСТСОВЕТСКОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

Доля дохода от сферы туризма от экспорта товаров и услуг в различных странах составляет: в Испании, Австрии — 25—30 %, Португалии — более 20 %, Италии, Швейцарии — 11—12 % и США — 5 %.

Данные цифры показывают, что развитие туризма географически сильно разнится. К примеру, страны Центральной и Восточной Европы, которые, вступили в начале 90-х гг. прошедшего столетия на путь суверенного развития, развитие инфраструктуры туризма происходит медленнее. Долгие годы (начиная со второй половины 50-х гг. XX в.) данные страны были замкнуты на рынке стран социалистического лагеря. Эта "замкнутость" значительно сказывалась на объемах туристов, на их географии, на индустрии и инфраструктуре туризма.

Переход в начале 90-х гг. XX в. Венгрии, Польши, Словакии, Чехии, Румынии, Болгарии на рыночную систему хозяйствования потребовал структурных изменений всей туристской политики. В аналогичной ситуации оказались и страны СНГ.

В этом и заключается особый интерес стран Центральной и Восточной Европы, так как их опыт реформирования комплексов туризма особенно важен для России.

Практически все эти страны после распада СССР столкнулись с проблемой низкой конкурентоспособности своего туристского продукта на европейском рынке. Качество турпродукта, предлагаемого западноевропейскому туристу, не соответствовало уже устоявшимся в странах Запада стандартам вследствие крайне слабой материальной и технической базы. Отсталость туристского продукта была связана с той

формой хозяйствования, которая существовала в этих странах в конце 80-х гг. Цифровые показатели по числу посетителей этих стран в период с 1991 по 1993 г. подтверждают наш вывод. Исключение составляет Польша. Польский туристский "бум" этого периода (в 1990 г. в Польшу прибыло свыше 3 млн. туристов, в 1992 г. — более 16 млн. туристов, в 1993 г. — более 17 млн. туристов) рассматривается экспертами как сознательное стимулирование так называемого "шопингового туризма". Основными странами — поставщиками таких "туристов" являлись граждане Белоруссии, России, Украины и некоторые страны Балтии. Конечно же, такой вид туризма не мог претендовать на евростандарты в обслуживании.

В целом же изложенные причины кризисного состояния туристской инфраструктуры в первой половине 90-х гг. XX в. были почти идентичными для всех стран Центральной и Восточной Европы (аналогичное положение наблюдалось и в туристской индустрии на постсоветском пространстве).

Правительства стран данного региона учли то положение, в котором оказался международный туризм в этих странах, и понимая, какую составляющую роль для их экономик может сыграть туризм - Польша, Словакия, Чехия, Румыния, Венгрия и Болгария предприняли ряд действенных шагов по реформированию национальной туристской инфраструктуры.

В данный время рынок туруслуг в этих странах является свободным и работает в условиях конкуренции. Обычно, государство не вмешивается в деятельность субъектов турбизнеса, и регулирует ее за счет налогов на обслуживание туристов и произведенные услуги.

К примеру, Венгрия признает развитие туризма стратегическим вопросом (туризм для Венгрии это более 10 % ВВП, который обеспечивает работой около 250 тыс. чел.) в плане социально-экономического развития страны («план Сечении»). Основными целями правительственной программы «план Сечении» являются:

- рост эффективности турпотока иностранных граждан за счет улучшения туристского обслуживания;
- рост стабильности отрасли за счет развития внутренней инфраструктуры туризма;
- привлечение туристов из нетрадиционных туристских для Венгрии стран.

На развитие туристской индустрии данным планом в 2001 г. предусматривалось выделение из бюджета около 100 млн. евро. Средства выделялись частным предпринимателям и муниципалитетам, для того чтобы те, с добавлением собственных средств, инвестировали их в области, где имеется изначальная туристская инфраструктура. Хотя Венгрия и занимает 14-е место в мире по количеству иностранных туристов (ежегодно Венгрию посещают более 30 млн. иностранцев), здесь идет активный поиск потенциальных резервов для более интенсивного развития национального

туризма. Особым местом в программе на ближайшую перспективу отводилось курортному, лечебному и конференц-туризму. В Венгрии имеется около 800 термальных источников, причем треть из них используется для лечебных целей. Страна также занимает 15-е место в мире по количеству проводимых международных мероприятий.

Для привлечения в страну туристов Будапешт ведет активную информационную деятельность за рубежом. В данный момент Венгрия имеет около 20 загранпредставительств национального туристского бюро. Значимым фактором, способствующим развитию туризма, является и то, что Венгрия имеет соглашения о безвизовом въезде с 59 государствами мира.

Подобная работа проводится и Словакией. В данный момент Словацкий банк гарантии и развития реализует одобренную правительством программу поддержки развития туризма. Данная программа предусматривает частичную дотацию государством кредитов для реструктуризации туристской инфраструктуры. Вторым инструментом развития является «кредитная программа поддержки», реализуемая агентством развития малого и среднего предпринимательства Словацкой республики с помощью пяти коммерческих банков. В рамках этой программы уже было реализовано 73 проекта по развитию инфраструктуры туризма на общую сумму свыше 5,4 млн. дол. США. В Словакии идет активная работа по развитию законодательства в туризме и приведению его в соответствие с европейским правом.

Важно отметить, что 90-е г. XX в. для Словацкой республики стали периодом создания и деятельности туристских неправительственных организаций. К примеру, Ассоциация туристских фирм координирует деятельность турфирм и проводит маркетинговые исследования, что содействует туристским фирмам, в свою очередь, в установлении контактов с зарубежными партнерами. Также активно функционируют Союз владельцев отелей, Союз гидов и Союз агротуризма.

Закон "О польской туристской организации", который вступил в силу 1 января 2001 г., сильно изменил существовавшую модель управления туризмом. Одно из главных новшеств состоит в разделении политико-стратегических и административно-оперативных функций.

Департамент туризма Министерства экономики Республики Польша (главный орган государственного управления по вопросам туризма) занимается формированием общей стратегии экономического развития в области туризма, а за продвижение турпродукта в стране и за рубежом отвечает Польская туристская организация.

Стратегией развития туризма Польши на 2001—2006 гг. было определено, что приоритетными задачами являются:

— развитие туристской инфраструктуры, обогащающее предложение туризма в сельской местности и на охраняемых территориях, активизирующих туризм в сельской местности;

— стимулирование предприятий, способствующих увеличению привлекательности городов Польши в качестве мест проведения ярмарок, конгрессов, а также предприятий, деятельность которых направлена на рост экономической рентабельности городской инфраструктуры;

— рост культурных, спортивных и иных мероприятий и объектов культурного наследия, увеличивающих привлекательность городов Польши;

— развитие туристской инфраструктуры, обеспечивающей рост количества мест отдыха и доходов местного населения;

— развитие инфраструктуры туризма в приграничных регионах, особенно северо-восточных, а также расположенных вдоль транзитных трасс.

Произведена реорганизация системы управления туристским комплексом страны и в Республике Румыния. Вопросами туризма в Румынии занимается Министерство туризма, созданное на базе ранее существовавших ведомств — Службы по работе с турфирмами, Национальной администрации по туризму и Службы по развитию туризма.

Кроме этого, Министерство туризма Румынии контролирует процесс приватизации туристских объектов. Произошедшая отмена визового режима со странами Европы благоприятно сказывается на притоке иностранных туристов в страну. В законодательство страны также была введена норма, согласно которой организованные группы туристов освобождаются от уплаты консульских сборов за выдачу виз.

Реформирован также туристский комплекс Чехии и Болгарии, где осуществлялось улучшение туристской инфраструктуры и приведение качества обслуживания туристов в соответствие со стандартами ЕС, совершенствовалась законодательная база и система управления туристской отраслью.

Проводимая странами Центральной и Восточной Европы работа по реформированию туристского сектора национальных экономик дала свои положительные результаты. К примеру, количество иностранных туристов, посещающих Польшу, увеличилось и составило 18,1 млн. чел. в год, Венгрию — 30 млн. чел. в год.

Также, проведенная работа по развитию внутреннего туризма сказалась и на выездном потоке туристов. К примеру, выезд туристов за рубеж в 2008 г. в Чехии составил 83,6 тыс. чел. (1996 — 41,8), в Словакии и Польши возрос до 33,7 и 59,3 тыс. чел. соответственно.

Все это говорит о том, что страны Центральной и Восточной Европы действительно избрали своей стратегической целью реформирование инфраструктуры туризма страны. И необходимо отметить, что в этом направлении они уже сделали серьезные шаги.

*Мазилев Е.А.
младший научный сотрудник
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт социально-экономического развития
территорий Российской академии наук
Российская Федерация, г. Вологда*

УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

В статье обоснована актуальность присоединения к ВТО. Проанализированы и систематизированы открывшиеся возможности и имеющиеся угрозы от вступления России в ВТО. Сделаны выводы о готовности предприятий Вологодской области к работе в новых условиях.

Ключевые слова: экономика, экспорт, малое и среднее предпринимательство, всемирная торговая организация, возможности, угрозы.

В связи с вступлением России в ВТО экспортно-ориентированному малому и среднему бизнесу Вологодской области приходится адаптироваться к новым угрозам, повышенной конкуренции с иностранными фирмами, которые имеют преимущество перед отечественными, так как у них есть значительный опыт функционирования в условиях ВТО. Существует ряд наиболее вероятных угроз от вступления России в ВТО.

Во-первых, закрепление сырьевой структуры экспорта. В данных условиях реализация требований ВТО негативно отразится, в первую очередь, на представителях крупного бизнеса, но также это скажется и на малых предприятиях.

Структура экспорта в Вологодской области носит преимущественно сырьевой характер: на внешний рынок поставляются в основном древесина и необработанные металлы. Доля продукции глубокой переработки невелика, что значительно снижает эффективность экспорта.

Главные статьи регионального экспорта: металл, минеральные удобрения, древесина и изделия из нее. Основными странами-покупателями этих товаров, производимых в области, являются Китай, Германия, США, Беларусь, Финляндия, Иран, Великобритания, Эстония, Индия.

Во-вторых, угроза обострения конкуренции. Переход на новые технические нормы ВТО и значительное снижение таможенных пошлин после переходного периода обострят конкуренцию на внутреннем рынке, а высокий уровень износа основных фондов предприятий не позволит выпускать конкурентоспособную продукцию, соответствующую новым требованиям и нормам. Изменение тарифного и нетарифного регулирования торговли приведет к усилению конкуренции и критически обострит и без того серьезную для российской экономики проблему изношенности основных фондов.

В-третьих, либерализация внешней торговли, которая станет для развития малого бизнеса основным сдерживающим фактором. Возникновение и реализация данной угрозы связана с возможным снижением бюджетных поступлений от экспорта в результате отмены экспортных пошлин, а также в связи со снижением импортных тарифов, что увеличит налоговую нагрузку на обрабатывающий сектор экономики. Прогнозируемое увеличение налогового бремени может спровоцировать увеличение доли «теневых» малых предприятий с одной стороны, и уменьшение их конкурентоспособности с другой.

В-четвёртых, к угрозам для МСП можно также отнести конкурентные преимущества иностранных организаций. Присоединение России к ВТО выгодно странам-членам ВТО, так как они получают новые рынки сбыта. Российским предприятиям следует готовиться к активному освоению отечественного рынка иностранными компаниями. В десятки раз возрастающая конкуренция, может привести к банкротству многих отечественных организаций.

Однако присоединение к ВТО несет в себе и новые перспективы для предприятий, которые, в свою очередь, позволят постепенно снизить негативное действие открывающихся перед ними угроз. Вступление России в ВТО принесет новые возможности не только для экспортно-ориентированных предприятий, но и для всего рынка в целом.

1. Появление возможностей для предприятий производственного сектора, выпускающих продукцию с высокой степенью переработки или высокотехнологичную продукцию.

Перспектива роста данной группы фирм обусловлена тем, что основные тарифные уступки со стороны ВТО предоставляются именно этим товарным группам. Вместе с тем, для малых предприятий, обладающих большой гибкостью и повышенными адаптационными способностями к меняющимся внешним условиям, преимущества, предоставляемые ВТО производителям данной группы, могут стимулировать рост малых предприятий в высокотехнологичных отраслях. В этом смысле конкурентное преимущество отечественного рынка труда, который обладает высококвалифицированными трудовыми ресурсами, может предопределить успех малого бизнеса, специализирующегося в указанных отраслях.

2. Развитие цивилизованной конкурентной среды, создание которой при вступлении России в ВТО обусловлено приведением отечественной нормативной правовой базы в соответствие с правовым фундаментом ВТО. Нормативные акты ВТО регламентируют основополагающие принципы коммерческой и торговой деятельности, в частности, режима наибольшего благоприятствования, национального торгового режима, прозрачности торговых норм, которые направлены на обеспечение всем экспортерам и импортерам стабильных и предсказуемых условий деятельности. Данное преимущество может стать своего рода внешним фактором поступательного

развития малого предпринимательства и особенно фирм, действующих в сфере услуг и торговли.

3. Защита от несправедливой конкуренции, от торговой дискриминации, а также свобода транзита для своих товаров. Россия получит возможность реализовывать это право посредством использования специального механизма ВТО – Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров – достаточно эффективного, как показала практика его применения. Присоединение к ВТО – это получение доступа к международному механизму разрешения торговых споров, что предоставляет дополнительные возможности для создания цивилизованной конкурентной среды для малых предприятий, действующих во всех отраслях российской экономики.

4. Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли. Это будет способствовать не только увеличению притока иностранных капиталов и услуг на российский рынок, но и формированию транснациональных российских компаний. Таким образом, открывающиеся возможности для предприятий производящих высокотехнологическую продукцию, развитие цивилизованной конкурентной среды и приведение законодательства в соответствие требованиями ВТО, будет способствовать функционированию российских предприятий в условиях ВТО. Крайне важно для предприятий использовать весь потенциал, открывающихся перед ними возможностей, в связи с этим необходимо грамотно реализовать преимущества над иностранными организациями

Опыт многих стран, вступивших за последние четверть века в ВТО, показывает, что в процессе присоединения к этой организации возможны значительные экономические и социальные издержки. Их цена зависит не только от условий присоединения, но и от умения национального бизнеса адаптироваться к новым «правилам игры».

Таким образом, по результатам систематизации благоприятных и неблагоприятных последствий для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего бизнеса Вологодской области можно сказать, что предприятия оказались в зоне повышенного риска, так как более широкий доступ на российский рынок зарубежных производителей существенно обострит конкуренцию в тех сегментах экономики, где работают отечественные малые предприятия. Для малого и среднего бизнеса основная выгода от вступления в ВТО состоит в наращивании экспорта в страны-члены организации, но для успешной работы в условиях торговой организации, необходимо, в первую очередь, техническое переоснащение и производство продукции в соответствии с международными стандартами. Нельзя не отметить, что угрозы и потери от присоединения к ВТО можно исключить или минимизировать за счёт системной и комплексной работы по

информированию субъектов малого и среднего бизнеса о вновь открывающихся рынках и возможностях.

Использованные источники:

1. Разумнова, Л. Россия ВТО: интересы российских экспортеров. Текст. / Л. Разумнова // Мировая экономика и междунар. отношения. 2006. № 10.
2. Ремчуков К.В. Россия и ВТО. Правда и вымыслы. М.: Междунар. отношения, 2002.
3. Секторальный и региональный анализ последствий вступления России в ВТО: оценка издержек и выгод. /Под руководством Юдаевой К.В. Московский центр Карнеги, № 3, 2003 г. <http://www.rgwto.com/upload/contents/426/Yudaeva5.pdf>.

Мазько Е.С.

студент

Оробей Т.О.

студент

Макарушко В.В.

старший преподаватель

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ТРУДОВЫХ
ДОГОВОРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация. В статье приведена сравнительная характеристика общих положений при заключении трудовых договоров в Республике Беларусь и Российской Федерации.

Ключевые слова: трудовой договор, трудовое законодательство, трудовые права и обязанности

Трудовой договор – один из важнейших институтов трудового права, позволяющий сторонам по своему соглашению регулировать условия трудовых отношений. Трудовые кодексы Республики Беларусь и Российской Федерации уделяют большое внимание договорному регулированию трудовых отношений.

Этому институту в Трудовом кодексе Российской Федерации (далее – ТК РФ) посвящен третий раздел третьей части, состоящий из 5 глав (статья 56 – 90), а в Трудовом кодексе Республики Беларусь (далее ТК РБ) – главы 2,3,4 второго раздела (статья 6 – 52).

Определения понятия трудовой договор в ТК РФ и в ТК РБ сходны, однако имеются некоторые различия. По ТК РБ трудовой договор – соглашение между работником и нанимателем, в соответствии с которым работник обязуется выполнять работу по определенной одной или нескольким профессиям, специальностям или должностям соответствующей квалификации согласно штатному расписанию и соблюдать внутренний

трудоустройством, а наниматель обязуется предоставлять работнику обусловленную трудовым договором работу, обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде, локальными нормативными правовыми актами и соглашением сторон, своевременно выплачивать работнику заработную плату.

В соответствии с ТК РФ трудовой договор – это соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и данным соглашением, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, действующие у данного работодателя. Как видно из приведенных определений трудового договора, в ТК РФ используется термин «работодатель», а в ТК РБ – «наниматель». Ещё одним отличием является то, что в ТК РФ на первое место ставятся обязанности работодателя, в ТК РБ – обязанности работника.

Согласно ТК РФ и ТК РБ у работника имеется 2 обязанности, у работодателя (нанимателя) – 3. Так, работник обязуется: выполнять трудовую функцию (работу); соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка (внутренний трудовой распорядок).

Работодатель (наниматель) обязуется: предоставить работу; обеспечивать условия труда; своевременно (и в полном размере – ТК РФ) выплачивать работнику заработную плату.

ТК РФ обязывает нанимателя выплачивать заработную плату не только своевременно, но и в полном размере. Это положение является важной гарантией трудовых прав работников, поскольку в настоящее время имеют место случаи несвоевременной и неполной выплаты заработной платы.

В кодексах подробно регламентируются вопросы заключения трудового договора.

Трудовой договор заключается с лицом, достигшим возраста 16 лет (ст. 63 ТК РФ и ст. 21 ТК РБ). В предусмотренных законом случаях и с соблюдением определенного порядка трудовой договор может быть заключен с лицом, достигшим возраста 14 лет, для выполнения легкого труда, не причиняющего вреда их здоровью и не нарушающего процесса обучения. ТК РБ предусматривает, что заключение трудового договора с таким лицом допустимо с письменного согласия одного из родителей (усыновителя, попечителя), а в ТК РФ в числе лиц, согласие которых надо получить на заключение трудового договора, названы опекун, попечитель,

но не указан усыновитель и не указано, что согласие этих лиц должно быть письменным. ТК РФ указывает также на необходимость получения согласия органа опеки и попечительства на заключение трудового договора с лицами в возрасте от 14 до 16 лет. ТК РБ такого требования не содержит. Ещё одним отличием является то, что согласно ТК РФ лица, получившие общее образование или получающие общее образование и достигшие возраста 15 лет, могут заключать трудовой договор для выполнения легкого труда, не причиняющего вреда их здоровью. ТК РБ такого не предусматривает. Также в ТК РФ указывается, что с согласия одного из родителей (опекуна) и разрешения органа опеки и попечительства допускается заключение трудового договора с лицами, не достигшими возраста четырнадцати лет, для участия в создании и (или) исполнении (экспонировании) произведений в организациях кинематографии, театрах, театральных и концертных организациях, цирках без ущерба здоровью и нравственному развитию.

Кодексы устанавливают гарантии при заключении трудового договора. При этом в ТК РФ ст. 64 носит соответствующее название, а ст. 16 ТК РБ называется «Запрещение необоснованного отказа отдельным гражданам в заключении трудового договора». Кодексы обоих государств указывают на запрещение необоснованного отказа в заключении трудового договора. Однако ни ТК РФ, ни ТК РБ не дают определения понятию необоснованный отказ.

ТК РБ перечисляет 7 категорий лиц, которым запрещено необоснованно отказывать в приеме на работу. Так запрещается необоснованный отказ в заключении трудового договора с гражданами:

- направленными на работу государственной службой занятости в счет брони;
- письменно приглашенными на работу в порядке перевода от одного нанимателя к другому по согласованию между ними;
- прибывшими на работу в соответствии с заявкой нанимателя или заключенным договором после окончания учебного заведения;
- имеющими право на заключение трудового договора на основании коллективного договора, соглашения;
- прибывшими на работу после окончания государственных учебных заведений по направлению;
- женщинами по мотивам, связанным с беременностью или наличием детей в возрасте до трех лет, а одиноким матерям – с наличием ребенка в возрасте до четырнадцати лет (ребенка-инвалида – до восемнадцати лет);
- военнослужащими срочной службы, уволенными из Вооруженных Сил Республики Беларусь и направленными на работу в счет брони для предоставления первого рабочего места.

ТК РФ содержит общее правило, согласно которому какое бы то ни было прямое или косвенное ограничение прав или установление прямых или косвенных преимуществ при заключении трудового договора в зависимости

от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, социального или должностного положения, места жительства (в том числе наличие или отсутствие регистрации по месту жительства или пребывания), а также других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работников, не допускается, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом.

Для ТК РБ и ТК РФ общими категориями лиц, которым запрещено отказывать в приеме на работу, являются беременные женщины, женщины, имеющие детей, и работники, приглашенные письменно на работу в порядке перевода от другого работодателя (нанимателя). Однако в ТК РБ речь идет о женщинах, имеющих детей в возрасте до 3-х лет, и одиноких матерях, имеющих детей в возрасте до 14 лет (ребенка-инвалида – в возрасте до 18 лет). ТК РФ, в свою очередь, не указывает возраст детей, наличие которых может являться основанием для признания отказа в приеме на работу необоснованным.

Защищая права работника, приглашенного в порядке перевода от другого работодателя, ТК РФ обеспечивает гарантию от необоснованного отказа в приеме на работу в течение одного месяца со дня увольнения с прежнего места работы. ТК РБ не устанавливает сроки, в течение которых действует приглашение данного нанимателя о приеме на работу в порядке перевода работника.

Кодексы предусматривают, что наниматель (работодатель) обязан сообщить причину (мотив) отказа в приеме на работу в письменной форме лицу, которому отказано в заключении трудового договора (ТК РФ), гражданину или специально уполномоченному государственному органу по их требованию (ТК РБ). ТК РБ устанавливает срок – три дня после обращения, – в течение которого наниматель обязан известить о мотивах отказа.

Оба кодекса предусматривают, что отказ в заключении трудового договора может быть обжалован в судебном порядке.

Трудовые кодексы устанавливают, какие документы должны быть предъявлены при заключении трудового договора (ст. 26 ТК РБ; ст. 65 ТК РФ).

Обязательными документами для всех поступающих на работу являются паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, трудовая книжка, за исключением случаев, когда трудовой договор заключается впервые или работник поступает на работу на условиях совместительства, документы воинского учета (для военнообязанных и лиц, подлежащих призыву на воинскую службу), документ об образовании, о квалификации или наличии специальных знаний при поступлении на работу, требующую специальных знаний и специальной подготовки. Дополнительно в ТК РБ в качестве обязательных документов указываются направление на работу в счет брони для отдельных категорий работников в соответствии с

законодательством, заключение медико-реабилитационной экспертной комиссии (МРЭК) о состоянии здоровья (для инвалидов), декларация о доходах и имуществе, страховое свидетельство, медицинское заключение о состоянии здоровья и другие документы о подтверждении иных обстоятельств, имеющих отношение к работе, если их предъявление предусмотрено законодательными актами.

ТК РФ предусматривает в качестве обязательного документа страховое свидетельство государственного пенсионного страхования. При этом при заключении трудового договора впервые трудовая книжка и страховое свидетельство оформляются работодателем.

В обоих кодексах установлено категорическое положение о том, что при заключении трудового договора запрещается требовать документы, не предусмотренные законодательством.

В соответствии с ТК РБ (ст. 18) и ТК РФ (ст. 67) трудовой договор заключается в письменной форме. В ТК РБ такое правило установлено впервые, до принятия нового Трудового кодекса допускалось заключение трудового договора как в письменной, так и в устной форме. В ТК РФ обязательная письменная форма трудового договора предусмотрена с 1993 г.

В обоих кодексах указано, что трудовой договор составляется в двух экземплярах, каждый из которых подписывается сторонами. Один экземпляр трудового договора передается работнику, другой хранится у работодателя (нанимателя). Прием на работу оформляется приказом (распоряжением) нанимателя (работодателя) (ст. 25 ТК РБ; ст. 68 ТК РФ).

Приказ (распоряжение) о приеме на работу объявляется работнику под роспись (ст. 68 ТК РФ уточняет: в трехдневный срок со дня подписания трудового договора).

Трудовые кодексы обоих государств определяют последствия фактического допущения к работе без заключения письменного трудового договора. Ст. 25 ТК РБ и ст. 67 ТК РФ предусматривают, что фактическое допущение работника к работе является началом действия трудового договора независимо от того, был ли прием на работу надлежащим образом оформлен. Фактическое допущение уполномоченным должностным лицом нанимателя работника к работе должно быть письменно оформлено не позднее трех дней после предъявления требования работника, профсоюза и исходя из сложившихся условий.

Как ТК РФ, так и ТК РБ устанавливают, что фактическое допущение к работе влечет обязанность заключить трудовой договор только в том случае, если это было сделано нанимателем (работодателем) или его уполномоченным должностным лицом (представителем). Если работника допустило к работе другое лицо, не являющееся представителем нанимателя (уполномоченным должностным лицом), то у нанимателя не возникает обязанности заключить трудовой договор.

И в ТК РБ (ст. 19), и в ТК РФ (ст. 57) указаны обязательные сведения и условия трудового договора. Кроме обязательных (существенных) условий трудового договора в нем могут предусматриваться дополнительные условия – об испытании (ТК РФ) или об установлении испытательного срока (ТК РБ), об обязанности работника отработать после обучения не менее установленного договором срока, если обучение проводилось за счет средств работодателя (нанимателя), а также иные условия, не ухудшающие положение работника по сравнению с законодательством и коллективным договором. ТК РФ в качестве дополнительного условия, включаемого в трудовой договор, называет также условие о неразглашении охраняемой законом тайны (государственной, служебной, коммерческой и иной).

ТК РБ (ст. 19) и ТК РФ (ст. 57) предусматривают, что трудовой договор может быть изменен только с согласия сторон (в ТК РФ в письменной форме).

Несколько различно регулируются вопросы о сроке трудового договора. ТК РФ (ст. 58) все трудовые договоры по срокам их заключения подразделяет на трудовые договоры на неопределенный срок и трудовые договоры на определенный срок не более 5 лет (срочный трудовой договор), если иной срок не установлен Трудовым кодексом и иными федеральными законами. В соответствии со ст. 17 ТК РБ трудовые договоры могут заключаться на: 1) неопределенный срок; 2) на определенный срок не более 5 лет (срочный трудовой договор); 3) на время выполнения определенной работы; 4) на время выполнения обязанностей временно отсутствующего работника, за которым в соответствии с Кодексом сохраняется место работы; 5) на время выполнения сезонных работ.

ТК РФ в ст. 59 перечисляет случаи, когда может заключаться срочный трудовой договор (он может быть заключен и в других случаях, предусмотренных федеральными законами). Отдельные пункты этого перечня совпадают с указанными в ст. 17 ТК РБ видами трудовых договоров: для замены временно отсутствующего работника, за которым в соответствии с законом сохраняется место работы; для выполнения сезонных работ, заведомо определенной работы. Некоторые пункты перечня ТК РФ в Республике Беларусь регулируются другими актами законодательства. Это касается заключения срочных трудовых договоров с работниками, направляемыми на работу за границу, с творческими работниками, с научными, педагогическими работниками, с руководителями организаций. В Республике Беларусь работниками этих категорий заключаются срочные трудовые договоры (контракты) с предоставлением определенных минимальных компенсаций.

И ТК РБ, и ТК РФ предусматривают, что в случае, если ни одна из сторон не потребовала расторжения срочного трудового договора в связи с истечением его срока, а работник продолжает работу после истечения срока

трудового договора, трудовой договор считается заключенным на неопределенный срок.

В кодексах обоих государств имеются положения об испытании при приеме на работу (ст. 28 ТК РБ; ст. 70 ТК РФ). Срок предварительного испытания не должен превышать 3 месяцев (в ТК РФ для руководителей организации и их заместителей, главных бухгалтеров и их заместителей, руководителей филиалов, представительств и иных обособленных структурных подразделений организации – 6 месяцев). Если испытание не было установлено при заключении трудового договора, то в дальнейшем оно не может быть установлено. Кодексы устанавливают круг лиц, которым испытание при приеме на работу не устанавливается. Перечни этих лиц, в основном, совпадают. Законодательство обоих государств предусматривает возможность расторжения трудового договора с предварительным испытанием и по инициативе работника. Если срок испытания истек, а работник продолжает работу, то он считается выдержавшим испытание, и последующее расторжение трудового договора допускается только на общих основаниях.

Приведенное сравнение положений ТК РБ и ТК РФ, касающихся регулирования вопросов заключения трудового договора, позволяет сделать вывод, что несмотря на некоторые различия в российском и белорусском трудовых законодательствах, их объединяет единая цель – защита прав работников и нанимателей (работодателей) при заключении трудового договора, обеспечение исполнения ими возложенных на них обязательств, предоставление работнику необходимых и безопасных условий труда.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 26 июля 1999 г., № 296-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2009 г. // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001), ред. от 01.12.2014) // Нормативно-правовая система "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/tkrf/14_14.html#p1009.

Мазько Е.С.
студент
Оробей Т.О.
студент
Германович Н.Е.
ассистент

Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ СТРАН-УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье приведена сравнительная характеристика налоговых систем стран-участниц Таможенного союза, выявлены основные проблемы при интеграции налоговых систем данных стран.

Ключевые слова: налог, налоговая система, налоговая ставка, налоговая нагрузка

Стремление к торгово-экономическому единению в современном мире свойственно всем континентам. Таможенный союз – новая форма межгосударственной экономической интеграции. Данная форма интеграции дает значительные экономические, политические и социальные выгоды ее участникам.

Одним из важнейших составляющих элементов экономического механизма страны является налоговая система, сформированная в соответствии с национальным налоговым законодательством. От того насколько близки налоговые системы государств, во многом зависит и эффективность их интеграции.

Анализируя налоговые системы государств-членов Таможенного союза (Республика Беларусь, Республика Казахстан, Российская Федерация), следует отметить, что условия развития национальных экономик привели к формированию многочисленных отличий как по отдельным налоговым терминам и институтам, так и в целом по налоговым системам.

Налоговая система в государствах – членах Таможенного союза в настоящее время сформирована, принят и действует ряд нормативных правовых актов.

Хронология введения в действие Налоговых кодексов в государствах – членах Таможенного союза представлена в таблице 1:

Таблица 1 – Основные нормативные правовые акты, регулирующие налоговые отношения в государствах –членах Таможенного союза

Страны	Нормативно-правовой акт
Республика Беларусь	Общая часть Налогового кодекса введена в действие с 01.01.2004 (Закон Республики Беларусь от 04.01.2003 № 184-3); Особенная часть Налогового кодекса введена в действие с 01.01.2010 (Закон Республики Беларусь от 29.12.2009 г. № 72-3).
Республика	Налоговый кодекс Республики Казахстан (Общая и Особенная части)

Казахстан	введен в действие с 01.01.2002 (Закон Республик Казахстан от 12.06.2001 № 210).
Российская Федерация	Часть 1 Налогового кодекса введена в действие с 01.01.1999 (Федеральный закон от 31.07.1998 № 147-ФЗ); Часть 2 Налогового кодекса введена в действие с 01.01.2001 (Федеральный закон от 05.08.2000 № 118-ФЗ).

Примечание – Источник: [1]

В Республике Беларусь и Республике Казахстан действует двухуровневая система налогообложения (республиканский, местный уровни); в Российской Федерации – трехуровневая система налогообложения (федеральный, региональный и местный уровни) [1].

В таблице 2 приведены ставки основных налогов в государствах-членах Таможенного союза.

Таблица 2 – Ставки основных налогов в государствах-членах Таможенного союза

№ п/п	Вид налога	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
1.	Налог на добавленную стоимость (%)	20 (10; 0)	12 (0)	18 (10; 0)
2.	Налог на прибыль (%)	18	20 (15; 10)	20
3.	Налог на доходы физических лиц (%)	12	Диффер. ставка 5; 10	13
4.	Социальный налог (%)	34	Диффер. ставка 11 (4,5 – 20)	30
5.	Налог на имущество	Диффер. ставка 0,1 – 2	Диффер. ставка 0,05 – 1,5	Диффер. ставка ≤ 2,2

Примечание – Источник: [5]

Уровень ставок прямых налогов в государствах – членах Таможенного союза различен.

Самая низкая ставка налога на прибыль – в Республике Беларусь (18%), в Российской Федерации и Республике Казахстан эта ставка составляет 20%.

Ставка подоходного налога с физических лиц в Республике Казахстан (индивидуальный подоходный налог) является самой низкой (10%). В Российской Федерации ставка подоходного налога (точнее, НДФЛ) выше, чем в других государствах – членах Таможенного союза, она составляет 13%. В Республике Беларусь ставка подоходного налога с физических лиц составляет 12%, а с 2015 года увеличится до 13%. В отношении отдельных категорий налогоплательщиков предусмотрены иные ставки указанного налога. Так, например, с доходов, полученных физическими лицами, участвующими в реализации бизнес-проектов в сфере новых и высоких технологий, от нерезидентов парка высоких технологий, действует ставка в

размере 9%. В отношении доходов, получаемых от осуществления предпринимательской (частной нотариальной) деятельности, – 15%.

В государствах – членах Таможенного союза действуют разные ставки социального налога. Самая низкая ставка социального налога – в Республике Казахстан (от 4,5 до 20%). В Республике Беларусь и Российской Федерации функции социального налога выполняют страховые взносы, размер тарифов которых самый высокий среди государств – членов Таможенного союза, он составляет 30%.

Ставки налога на имущество в государствах-членах Таможенного союза имеют дифференцированные значения. Так, в Республике Беларусь годовая ставка налога на недвижимость составляет от 0,1 % до 2 %. В Республике Казахстан уровень ставок налога на имущество находится в пределах 0,05 – 1,5 %. В Российской Федерации ставки налога на имущество не превышают 2,2 %.

Анализ косвенных налогов показывает, что в каждом из государств существуют свои особенности. Так, в Республике Беларусь – самая высокая ставка НДС – 20%. В Республике Казахстан ставка НДС – 12 %. В Российской Федерации ставка НДС имеет размер 18 %. Различные ставки НДС в государствах-членах Таможенного союза объясняются, прежде всего, различиями экономических систем, а также ходом экономических реформ. Особенностью является наличие пониженной ставки НДС в 10 % в Республике Беларусь и Российской Федерации на группы товаров социального значения.

Ставки акцизов в государствах-членах Таможенного союза ежегодно утверждаются правительствами стран. При этом в Российской Федерации принят переходный период с 2010 по 2013 г. с ежегодным увеличением ставок акцизов на товары в основном на 20–30 %, а по отдельным товарным позициям – в два раза [3].

Различия в ставках акцизов в основном весьма незначительны, за исключением таких товарных позиций, как бензин автомобильный, дизельное топливо и сигареты без фильтра. Ставки акцизов на сигареты без фильтра в Российской Федерации превышают ставки стран-союзниц в несколько раз. Что касается акцизов на бензин автомобильный и дизельное топливо, то ставки по ним на 1 тонну являются наименьшими в Казахстане, а наибольшими в Российской Федерации.

Налоговая нагрузка в 2013 году в Беларуси составила 27,2% ВВП, в России – 33,3%, в Казахстане – 26% [2,6].

Данные исследований Всемирного банка «Ведение бизнеса» свидетельствуют о том, что среди исследуемых стран Беларусь находится на первом месте по общему числу налоговых выплат (10) . В России и Казахстане налоговых выплат насчитывается 7. При этом общая налоговая ставка (в процентах от прибыли) в Республике Беларусь составляет 54,9%, в России — 50,7%, Казахстане — 28,6%. Всего же на налоговый учет

белорусский бизнес тратит 319 часов в год, казахстанский — 188 часов, российский — 177. Именно условия ведения экономической деятельности станут определяющим фактором успеха или провала страны в Таможенном союзе. Использовать возможности интеграции в рамках Таможенного союза с максимальной выгодой сможет тот, кто создаст наиболее приемлемые условия для ведения бизнеса. Ведь от этого, прежде всего, и зависит состояние экономики и ее конкурентоспособность. И в этой связи деятельность государства как раз и должна быть направлена на создание условий для бизнеса, повышения деловой активности.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика параметров налоговой политики стран-участниц Таможенного союза в рейтинге "Ведение бизнеса 2014"

Показатели	Беларусь	Россия	Казахстан
Выплаты (количество)	10	7	7
Время (часы)	319	177	188
Налог на прибыль (% прибыли)	13,4	8,0	15,9
Налог и выплаты на зарплату (% прибыли)	39,0	36,7	11,2
Другие налоги (% прибыли)	1,5	6,1	1,6
Общая налоговая ставка (% прибыли)	54,0	50,7	28,6

Примечание – Источник: [6]

Подводя итог сравнительной оценки налоговых систем в странах Таможенного союза, можно сказать, что структура налогообложения в данных странах характеризуется определенной степенью унификации: налоговые системы всех стран Таможенного союза предполагают взимание прямых и косвенных налогов. Однако налоговые ставки по прямым и косвенным налогам существенно отличаются.

В перспективе государствам-членам Таможенного союза следует единообразно определить сферу действия налоговых кодексов в отношении регулирования взимания основных налоговых платежей, унифицировать подходы в части определения соотношения положений налогового и таможенного законодательства. Необходимо выработать и закрепить в налоговых законодательствах государств-членов Таможенного союза единые подходы к вопросу осуществления налогового учета и формирования налоговой отчетности, а также в отношении осуществления налогового контроля.

В целом же унификация налоговых законодательств будет способствовать формированию единых начал и принципов правового регулирования налоговых отношений, обеспечит одинаковые условия работы для субъектов хозяйствования, и в конечном итоге будет содействовать экономической интеграции государств-членов Таможенного союза, что в дальнейшем приведет к созданию гармонизированного налогового и торгового пространства и, как следствие, к увеличению

политического и экономического веса союза в глобальном масштабе.

Использованные источники:

1. Киреева, Е. Ф. Налоговая политика стран-членов Европейского союза и государств-членов Таможенного союза: проблемы конкурентоспособности и гармонизации / Е. Ф. Киреева // Белорус. экон. журн. – 2012. – № 4. – С. 57–73
2. Аналитический обзор налоговых систем государств - членов таможенного союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.old.nalog.gov.by/docs/obzor-95776.doc. – Дата доступа: 08.12.2014г.
3. В Беларуси в 2013 году уровень налоговой нагрузки к ВВП составил 27,2% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.open.by/economics/119398>. – Дата доступа: 18.05.2014.
4. Лёгкость ведения бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> – Дата доступа: 27.04.2014.
5. Мамбеталиев Н. Налоговые системы государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://grossbuh-pro.kz/article/show/2735>. – Дата доступа: 08.12.2014г.
6. Налоговая нагрузка в России в 2013 году составила 33.3% ВВП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akm.ru/rus/news/2014/march/17/ns_4732473.htm. – Дата доступа: 18.05.2014.

Майоров О.А., к.п.н.

заместитель начальника

кафедра юридической психологии

Полянин Н.А., к.п.н.

доцент

кафедра психологии профессиональной деятельности

Пинтяшин Е.В.

старший преподаватель

кафедра огневой подготовки

Академия ФСИН России

Россия, г. Рязань

ОСОБЕННОСТИ ОСУЖДЕННЫХ МИГРАНТОВ

Изучение личности преступника мигранта необходимо для ориентирования в правоприменительной практике в данной области [3, 4, 14, 15, 16, 17]. Одним из факторов, влияющих на заведомо преступную деятельность мигрантов, является фактор сложной адаптации данной категории граждан [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13]. Прибывая в чужую страну, иностранные мигранты сталкиваются со многими социально-бытовыми и психологическими трудностями [18, 19, 20, 21, 22, 23]. Требования, предъявляемые к мигранту, негативным образом воздействует на личность

мигранта и обуславливает повышенную криминальную активность этой категории граждан [1, 2, 28, 31, 32, 36].

Более половины осужденных мигрантов не участвуют в программе «социальных лифтов». Большинство из мигрантов не признает свою вину в совершенном преступлении, не согласны с приговором суда и не раскаиваются [24, 25, 26, 27, 29, 30].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что социально-психологическое изучение личности преступника мигранта осуществляется для выявления и оценки тех ее свойств и черт, которые порождают преступное поведение, в целях его профилактики [33, 34, 35].

Использованные источники:

- 1.Блинникова И.В., Савченко Т.Н., Сочивко Д.В. Научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 201-213.
- 2.Воронин Р.М., Датий А.В. Медико-социальная работа с мужчинами-инвалидами, содержащимися в исправительных колониях общего режима // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 67-74.
- 3.Датий А.В. Проблемы медицинского обеспечения осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 1 (4). С. 52-60.
- 4.Датий А.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 100-107.
5. Датий А.В. Характеристика женщин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 3. С. 68-75.
6. Датий А.В. Характеристика мужчин, осужденных к лишению свободы (по материалам специальной переписи 2009 г.) // Прикладная юридическая психология. 2013. № 4. С. 126-133.
- 7.Датий А.В., Бовин Б.Г. Анализ динамики умышленных убийств и численности осужденных за убийства в России // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 23-29.
- 8.Датий А.В., Воронин Р.М. Проблемы организации медицинского обеспечения осужденных и сотрудников ФСИН России // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 155-156.
- 9.Датий А.В., Ганишина И.С. Характеристика больных наркоманией осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Кузбасского института. 2014. № 2 (19). С. 68-76.
10. Датий А.В., Ганишина И.С., Кузнецова А.С. Характеристика больных наркоманией осужденных мужчин, обратившихся за психологической помощью // Вестник Пермского института ФСИН России. 2014. № 2 (13). С. 21-25.

11. Датий А.В., Казберов П.Н. Рецензия на словарь по пенитенциарной психологии «Преступление и наказание от «А» до «Я» (под общей редакцией доктора психологических наук Д.В. Сочивко) // Прикладная юридическая психология. 2010. № 3. С. 193.
12. Датий А.В., Казберов П.Н. Создание базовых (типовых) психокоррекционных программ для работы с осужденными // Прикладная юридическая психология. 2011. № 1. С. 216-218.
13. Датий А.В., Ковачев О.В. Криминологические и психологические особенности ВИЧ-инфицированных осужденных // Прикладная юридическая психология. 2014. № 3. С. 126-130.
14. Датий А.В., Ковачев О.В. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных мужчин в колониях общего режима // Вестник Пермского института. 2014. № 3 (14). С. 11-15.
15. Датий А.В., Ковачев О.В., Федосеев А.А. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных женщин в колониях общего режима // Вестник Кузбасского института. 2014. № 3 (20). С. 67-76.
16. Датий А., Тенета Е. Характеристика ВИЧ-инфицированных осужденных в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 12. С. 40-41.
17. Датий А.В., Федосеев А.А. Криминологические и психологические особенности больных социально значимыми заболеваниями осужденных // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. 2014. № 2 (5). С. 69-79.
18. Датий А.В., Федосеев А.А. Характеристика больных туберкулезом осужденных женщин, обратившихся за психологической помощью // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2014. № 1. С. 16-27.
19. Датий А.В., Федосеев А.А., Дикопольцев Д.Е. Характеристика осужденных, отбывающих наказание в воспитательных колониях ФСИН России // Вестник Кузбасского института. 2011. № 5 (8). С. 42-46.
20. Датий А., Хохлов И. Проблема оказания противотуберкулезной помощи осужденным в учреждениях ФСИН России // Закон и право. 2006. № 11. С. 23-24.
21. Кузнецова А.С., Полянин Н.А. Медицинская психология в юридической деятельности // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 111-112.
22. Майоров О.А. Типологический подход к исследованию характера осужденных // Прикладная юридическая психология. 2008. № 2. С. 100-107.
23. Майоров О.А. Характерологические особенности личности осужденных // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2008. № 3 (39). С. 101-104.
24. Пестриков Д.В., Сенник И.В., Зимаков В.В. Арт-терапия как индивидуальная форма психокоррекционной работы с осужденными, отбывающими наказание в виде лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 72-79.

25. Полянин Н.А., Марков А.Ю. Некоторые особенности личности осужденного иностранца // Прикладная юридическая психология. 2014. № 4.
26. Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В., Майоров О.А. Научный журнал «Пенитенциарий» // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 151-152.
27. Сочивко Д.В. Гендер организованной преступности // Прикладная юридическая психология. 2007. № 1. С. 52-63.
28. Сочивко Д.В. Молодежь России: образовательные системы, субкультуры, исправительные учреждения. Учебно-методическое пособие / Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Москва, 2009.
29. Сочивко Д.В. Проблема методологии прикладной (юридической) психологии // Прикладная юридическая психология. 2011. № 2. С. 8-18.
30. Сочивко Д.В. Психодинамика духовности и религиозности осужденных молодежного возраста // Прикладная юридическая психология. 2012. № 4. С. 116-126.
31. Сочивко Д.В. Психодинамика когнитивного устройства личности // Прикладная юридическая психология. 2008. № 3. С. 24-40.
32. Сочивко Д.В., Бурцев А.О. Проблема психопатизации личности осужденных к лишению свободы // Прикладная юридическая психология. 2014. № 1. С. 30-41.
33. Сочивко Д.В., Полянин Н.А. Криминальные идеологемы современных молодежных субкультур // Прикладная юридическая психология. 2009. № 4. С. 62-70.
34. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Мужской и женский путь духовности в местах лишения свободы // Прикладная юридическая психология. 2012. № 1. С. 60-75.
35. Сочивко Д.В., Полянин Н.А., Голышева Ю.Н. Религиозность, духовно-нравственное развитие и личностный рост осужденных молодежного возраста // Прикладная юридическая психология. 2011. № 4. С. 133-146.
36. Сочивко Д.В., Савченко Т.Н. Восьмой научно-практический семинар «Прикладная юридическая психология» проблемы массового сознания: управление и манипулирование на границе правового поля // Прикладная юридическая психология. 2014. № 2. С. 145-149.

Макарова Ю.Г.
магистрант 3го курса
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Россия, г. Тюмень

ПРОБЛЕМЫ ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Под договором возмездного оказания юридических услуг предлагается понимать заключенное в письменной форме соглашение, по которому одна сторона (услугодатель) за определенное денежное вознаграждение обязуется осуществить в интересах другой стороны (услугополучателя)

профессиональную юридическую деятельность в форме консультирования, представительства, составления документов и др. для достижения последним материально-правовых и процессуально-правовых целей.

Понятие «юридические услуги» носит обобщающий характер, поэтому стороны должны определить конкретный круг предоставляемых юридических услуг. К ним относят:

- правовое консультирование по всем отраслям права;
- правовую работу по обеспечению хозяйственной деятельности;
- представительство в суде;
- правовую экспертизу учредительных и других документов;
- составление заявлений, договоров, исков, соглашений, контрактов, претензий и других юридических документов;
- подбор и систематизацию нормативных актов, составление справочников по юридическим вопросам;
- регистрацию юридических лиц и ИП и получение выписок из ЕГРЮЛ;
- юридическое сопровождение сделок с недвижимостью;
- регистрацию прав собственности на недвижимое имущество в ЕГРП и получение выписок из ЕГРП;
- научно-исследовательскую работу в области права и т.д.

Юридические услуги могут оказывать адвокаты, адвокатские конторы, нотариусы и лица (организации и индивидуальные предприниматели), осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических услуг. Сторонами по данному договору являются исполнитель и заказчик.

Договор возмездного оказания юридических услуг является консенсуальным, двусторонне обязывающим, возмездным.

Предмет договора возмездного оказания юридических услуг как существенное условие должен быть максимально конкретизирован и индивидуализирован сторонами договора, для того чтобы можно было установить не только факт оказания услуги, но также объем и ее содержание.

Исходя из особенностей договора оказание юридических услуг может предоставляться исключительно на возмездной основе. Безвозмездные отношения по оказанию услуг не подпадают под действие гл. 39 ГК РФ.

На сегодняшний день спорным является также и вопрос относительно срока как существенного условия в договоре оказания услуг. Данный вопрос по-разному трактуется судами.

Одной из основных особенностей договора на оказание услуг является обязанность лично исполнять услугу. Соответственно ст. 780 ГК РФ предполагает недопустимость возложения исполнения услуги на третье лицо. И только в случаях, прямо указанных в договоре, такое возложение возможно.

Вышеизложенное целесообразно отразить в тексте ст. 780 ГК РФ, которую необходимо изложить в следующей редакции:

- п. 1 «Исполнитель обязан оказать услугу лично»;
- п. 2 «В случаях, предусмотренных договором, исполнитель имеет право возложить обязанность по исполнению договора возмездного оказания услуг на другое лицо, оставаясь ответственным в полном объеме перед заказчиком за нарушение условий договора».

Также к особенностям договора возмездного оказания юридических услуг можно отнести применение к нему общих положений о подряде (ст. ст. 702-729 ГК РФ), о бытовом подряде (ст. ст. 730-739 ГК РФ), если это не противоречит нормам гл. 39 ГК РФ и особенностям предмета договора возмездного оказания юридических услуг. В случае, если заказчиком выступает физическое лицо, то к отношениям сторон также применяется ФЗ «О защите прав потребителей».

Каких-либо требований в отношении образования или соответствующего опыта работы для допуска к участию в деле в качестве представителя истца или ответчика в законодательстве нет. При этом качество оказываемых услуг зачастую бывает ненадлежащим.

Неурегулированность многих аспектов этих отношений создает правовую неопределенность, которая нередко выливается в конфликтные ситуации, возникающие между исполнителями юридических услуг и их заказчиками.

Поэтому необходимо урегулирование данных отношений на уровне специального законодательства, в рамках которого было бы закреплено легальное общее определение договора возмездного оказания юридических услуг, определены квалифицирующие признаки данного договора, виды юридических услуг, основные требования к предпринимательской деятельности по оказанию юридической помощи населению, к форме договора, условиям договора, а также специальные требования к качеству юридических услуг.

В целях совершенствования норм действующего законодательства предлагается внести следующие изменения и дополнения:

- ст. 780 ГК РФ необходимо изложить в следующей редакции:
 - «1. Исполнитель обязан оказать услугу лично.
 - 2. В случаях, предусмотренных договором, исполнитель имеет право возложить обязанность по исполнению договора возмездного оказания услуг на другое лицо, оставаясь ответственным в полном объеме перед заказчиком за нарушение условий договора».
- п. 1 ст. 12 ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011г. № 99-ФЗ дополнить следующим видом деятельности – «юридическая деятельность».

Маковеев В.Н.
младший научный сотрудник
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт социально-экономического развития территорий
Российская академия наук
Россия, г. Вологда

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАШИНОСТРОЕНИИ

В статье рассмотрен отечественный и зарубежный опыт формирования технологических платформ. Обозначены цели и задачи их создания. Предложена организационная структура технологической платформы по развитию инновационной деятельности в машиностроении.

Ключевые слова: экономика, технологическая платформа, машиностроение, инновации, инновационная деятельность.

Технологическая платформа представляет собой коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития [1,2].

Технологическая платформа объединяет организации различной организационно-правовой формы, которые разделяют ее цели и задачи. Например, в ее состав могут входить: промышленные корпорации и предприятия отрасли; государственные учреждения; институты развития; научные и образовательные учреждения; инновационные предприятия; инвесторы; профессиональные объединения; ассоциации и т. д.

Термин «технологическая платформа» был впервые сформулирован Европейской комиссией. Он использовался для обозначения тематических направлений, по которым определены или будут определены технологические приоритеты ЕС.

Первые технологические платформы в ЕС были созданы в 2001 г., а в 2012 г. их насчитывалось уже 38. В настоящее время в ЕС начат процесс объединения в кластер технологических платформ, которые работают в схожей тематической области [2].

Европейские технологические платформы (ЕТП) были созданы на паевой основе посредством объединения финансовых и интеллектуальных ресурсов стран ЕС, и крупных промышленных предприятий с целью определения средне- и долгосрочных научно-исследовательских и технологических целей, разработки дорожных карт для их достижения, учета мнений всех заинтересованных сторон: государства, научного сообщества,

промышленности, потребителей и пользователей, а также увеличения синергии между различными участниками инновационного процесса, и в конечном счете, повышения конкурентоспособности промышленных предприятий.

Деятельность ЕТП направлена на решение следующих задач:

- продвижение и пропаганда создаваемых ТП, их целей и задач;
- разработка Стратегического Плана Исследований (Strategic Research Agenda). Этот документ отражает характеристики проводимых научно-исследовательских работ в рамках ТП;
- формирование Плана Внедрения (Implementation Plan Strategy) ТП.

Начало формирования ТП в России началось в 2010 г. В этом году по результатам работы Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России в качестве одного из направлений реализации программ инновационного развития утверждено требование к участию компаний с государственным участием в формировании и деятельности технологических платформ [3]. В том же году был утвержден порядок формирования Перечня технологических платформ [4].

По состоянию на 21 февраля 2012 г. Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям утверждено 30 технологических платформ, из которых 6 относятся к машиностроительному комплексу [5]:

1. Авиационная мобильность и авиационные технологии.
2. Национальная космическая технологическая платформа.
3. Высокоскоростной интеллектуальный железнодорожный транспорт.
4. Технологии мехатроники, встраиваемых систем управления, радиочастотной идентификации и роботостроение.
5. СВЧ технологии.
6. Освоение океана.

Однако в настоящее время не сформировано ни одной ТП нацеленной на активизацию процесса создания и внедрения инноваций в станкостроении и производстве машин и оборудования для деревообрабатывающего и агропромышленного комплексов. Создание подобной технологической платформы на территории Вологодской области не только позволит повысить спрос на инновационную продукцию машиностроительных предприятий, расположенных на территории региона, но и решить следующие задачи:

- определить направления совершенствования системы государственного регулирования в области научного, научно-технического и инновационного развития, создать условия для быстрого тиражирования перспективных технологий;
- расширить возможности для научно-производственной кооперации и наладить коммуникацию между всеми участниками инновационного процесса;
- выявить потребности промышленных предприятий в инновационных

разработках и их научно-технологические возможности по их созданию и внедрению;

- уточнить принципы и направления поддержки со стороны региональных органов власти и управления научно-технической и инновационной деятельности;

- определить направления международного научно-технологического сотрудничества;

- сформировать перечень требований и качественных характеристик к инновационным разработкам, закупаемых предприятиями государственной формы собственности.

В рамках деятельности технологической платформы будет осуществляться:

- разработка стратегической программы исследований, определяющей средне- и долгосрочные приоритеты в проведении исследований и разработок, формировании механизмов научно-производственной кооперации;

- формирование программ обучения в средних и высших образовательных учреждениях региона, определение принципов и направлений развития системы сертификации и реализация мер по развитию инновационной инфраструктуры;

- разработка программы по распространению и внедрению инноваций в соответствующих отраслях народного хозяйства, с определением источников финансирования и механизмов реализации;

- разработка перечня мер, направленных на совершенствование регулирования в инновационной и научно-технологической сфере.

Предприятиям и организациям машиностроительного комплекса участие в ТП позволит:

- повысить спрос на производимую инновационную продукцию;

- получать финансовую поддержку на реализацию инновационных проектов из средств таких институтов развития, как Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, «Сколково», «РОСНАНО» и т. п.;

- осуществлять НИОКР в рамках федеральных и региональных целевых программ, реализуемых по тематике ТП;

- сформировать и согласовать с органами государственной власти и управления госзаказ на инновационные товары и услуги по направлениям ТП;

- расширить возможности при выборе партнеров для бизнеса;

- сформировать предложения по развитию программ подготовки и переподготовки кадров.

В качестве основных элементов структуры ТП выделяются следующие: наблюдательный совет, управляющий комитет, центр трансфера технологий, секретариат, экспертный совет и рабочие группы по

направлениям работы ТП (рисунок).



Рисунок. **Организационная структура ТП «Инновации в машиностроении Вологодской области»**

Главным руководящим органом выступает наблюдательный совет, который состоит из представителей участников ТП, органов государственной власти и управления, научного сообщества, институтов развития, мелкого и среднего бизнеса, госкорпораций, а также в его состав входит представитель председателя ТП. Наблюдательный совет определяет стратегические цели, задачи и приоритетные направления деятельности ТП, осуществляет взаимодействие с федеральными и региональными органами власти и управления, утверждает финансовый план ТП и программу работ.

Осуществление координации деятельности и оперативное управление ТП, а также реализация стратегических целей и задач возложена на управляющий комитет. В его состав входят: председатель, сопредседатели и руководители рабочих групп по направлениям работы ТП. Управляющий комитет осуществляет планирование и контроль за выполнением работ в соответствии со стратегическими целями, задачами и направлениями работы ТП, обеспечивает правовую охрану и управление результатами интеллектуальной деятельности и консолидированными финансовыми ресурсами. Для организационной и административной поддержки при управляющем комитете создан секретариат.

С целью развития научно-технической кооперации в структуру ТП входит Центр трансфера технологий. Деятельность Центра направлена на работу по направлениям: трансфер и коммерциализация технологий, консультации при оформлении прав на интеллектуальную собственность, проведение обучающих семинаров и тренингов.

Для научного и экспертного обеспечения деятельности ТП формируется экспертный совет – орган, состоящий из ведущих специалистов

по направлениям деятельности ТП, представителей академической и прикладной науки. Он также обеспечивает взаимодействие ТП с экспертным и научным сообществом.

Экспертное и научно-техническое сопровождение, организационно-техническая, оперативная работа и работа по направлениям ТП осуществляется рабочими группами, руководители которых входят в состав управляющего комитета.

Подобная организационная структура позволит вовлечь в процесс создания, внедрения и продвижения на рынок инновационных разработок всех участников инновационного процесса и создаст условия для конструктивного диалога между ними.

Основные направления деятельности ТП:

- продвижение инновационной продукции машиностроительных предприятий;
- образование и подготовка кадров для машиностроительной отрасли (например, разработка образовательных программ для подготовки менеджеров по продаже инновационной продукции (по этому направлению уже ведется подготовка специалистов Томском политехническом университете);
- разработка стратегической программы исследований, направляющей и координирующей действия науки и образования в интересах предприятий промышленного комплекса и потребителей;
- синхронизация действий государственных органов власти и управления, научных, образовательных и производственных организаций с целями и задачами стратегической программы;
- нормативно-правовое регулирование инновационных процессов.

Формирование технологической платформы «Инновации в машиностроении Вологодской области» осуществляется в три этапа, в рамках которых реализуются первоочередные мероприятия по ее созданию (таблица).

Таблица. Основные мероприятия по формированию и развитию ТП «Инновации в машиностроении Вологодской области»

Этап	Наименование мероприятий
1. Организация технологической платформы	1. Разработка концепции ТП
	2. Создание Устава ТП
	3. Разработка регламентов деятельности Управляющего комитета и Экспертного совета ТП
	4. Разработка образцов документов и поддержка работы ТП
	5. Определение персонального состава Управляющего комитета и Экспертного совета
	6. Разработка перечня участников платформы
2. Планирование развития инновационных процессов в отрасли	1. Разработка дорожных карт для планирования и организации разработки конкретных технологий
	2. Разработка стратегических направлений и вариантов

Этап	Наименование мероприятий
	развития инновационных процессов в отрасли на долгосрочную перспективу
	3. Создание дорожной карты развития инновационных процессов в отрасли
	4. Разработка стратегической программы исследований
3. Реализация пилотных проектов	1. Создание перечня перспективных инновационных проектов
	2. Разработка перечня НИОКР в области производства машин и оборудования, требующих поддержки государства
	3. Разработка рекомендаций по инновационному развитию и технологической модернизации ведущих предприятий отрасли
	4. Создание и направление на испытания образцов новой техники

Основные ожидаемые результаты от деятельности ТП:

- создание информационной базы о потребностях промышленного комплекса региона в инновациях и новых технологических разработках предприятий машиностроительного комплекса;
- инновационное обновление промышленного комплекса Вологодской области на основе регионального машиностроения;
- усиление конкурентоспособности предприятий машиностроительного комплекса Вологодской области посредством повышения спроса на производимую ими инновационную продукцию;
- устранение технологических провалов в стратегических секторах экономики региона;
- формирование долгосрочного плана на подготовку кадров, научные разработки, технологии и оборудование.

Использованные источники:

1. Приказ Президента Российской Федерации № 22 от 04 января 2010 г.
2. Протокол №4 Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 3 августа 2010 г.
3. Инновации в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/546>
4. Community Research and development information Service [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cordis.europa.eu/technology-platforms/home_en.html
5. Перечень технологических платформ. Утвержден решением президиума Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 21 февраля 2012 г., протокол № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/innovations/formation/doc20120403_11

РОЛЬ ЮНЕСКО В ФОРМИРОВАНИИ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДЕЖИ

ЮНЕСКО, как один из агентов Организации Объединенных Наций, ставит одной из своих задач разработку молодежных программ. Свою деятельность данная организация осуществляет с целью содействия миру и международной безопасности путем развития сотрудничества между государствами в области просвещения, науки и культуры [16]. Важной чертой организации ЮНЕСКО является ее работа над созданием условий для диалога между цивилизациями. Молодежь в данной организации рассматривается как полноправный партнер, принимающий участие во всех основных программах, которые, так или иначе, касаются образования, науки, коммуникации и культуры. В соответствии с критериями ООН к молодежи относятся люди в возрасте от 15 до 24 лет [17]. Молодежь – это не однородная группа. Социально-экономические, культурные, половые, а также возрастные различия определяют, каким образом и до какой степени молодежь восприимчива к социальному риску и ощущает свою уязвимость. Однако, эти различия указывают на то, что для молодых людей существует множество путей участия в жизни общества [18].

Молодежь – одна из самых мобильных и решительных слоев общества, одной из основных задач международных организаций, в частности ЮНЕСКО, должна стать установка прямого диалога с молодежью. Необходимо расположить молодых людей к сотрудничеству для того, чтобы подготовить их к решению многочисленных социально-экономических и экологических проблем. Поскольку ЮНЕСКО обязала себя поддерживать деятельность, направленную на снижение уровня маргинализации и нищеты, она уделяет внимание поддержке и развитию молодежи. Для реализации этой цели, необходимо активизировать различные виды учебной деятельности, расширить возможности для развития творческого потенциала молодых людей; всячески поддерживать деятельность, направленную на развитие системы образования в области прав человека.

¹ЮНЕСКО. Краткая биография (статья) в Большом энциклопедическом словаре.
URL: http://slovononline.ru/slovar_ctc/b-29/id-73092/yunesko.html (дата обращения 25.11.14.)

² ООН по вопросам образования, науки и культуры. Рассмотрение вопроса о существующих программах, связанных с добровольной службой молодежи, и предложения в отношении новаторского подхода ЮНЕСКО.
URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001203/120360R.pdf> (дата обращения 25.11.14.)

³Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры. Юнеско работает с молодежью и для молодежи. URL: [file:///C:/Users/%D0%BF%D0%BA/Downloads/fiches_kit_rus%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%BF%D0%BA/Downloads/fiches_kit_rus%20(1).pdf) (дата обращения 25.11.14)

В связи с происходящими в современном обществе процессами глобализации, ценность культурного наследия постепенно сходит на нет. Посредством образовательных программ и общественной работы данные знания должны быть сохранены и переданы подрастающему поколению, в частности, молодежи. Именно молодые люди должны быть главным носителем информации о наследии. Что бы предотвратить опрометчивые поступки.

Начиная с 90-х годов XX века, Мы видим, как происходит постепенное слияние культур Запада и Востока. Стираются границы между запрещено-дозволено, хорошо- плохо и само понятие «культура» теряет свое значение, как неотъемлемая связь человека с историей. Все больше она принимает значение главенствующей над природой совокупностью достижений общества в его материальном развитии^[19].

На фоне всех этих изменений в обществе, ЮНЕСКО выступает за сохранение традиционных ценностей. ЮНЕСКО предусматривает обмен культур между странами, однако, данная организация делает упор на том, что эти отношения не должны носить сугубо субъект- объектный характер , несмотря на то, что в мире существует значительный отрыв в экономическом развитии между государствами. Делается упор на то, что уровень развитости обуславливается не экономическим развитием государства, а именно культурным. И, по этому, задачей ЮНЕСКО является сохранение и поддержание культуры каждого государства- участника организации.

Юнеско проводит мероприятия по проблемам экстремизма, пропаганде здорового образа жизни, профилактики девиантного поведения и других асоциальных явлений в молодежной среде. Однако, приоритетным видом деятельности местных органов- представителей ЮНЕСКО является работа, направленная на сохранение культурных ценностей. Так, в Российской Федерации, в рамках поддержки культурного развития реализуется проект по сохранению историко-культурного наследия Сибири. В 2002 г в рамках данного проекта был создан фонд «Наследие», главной целью которого является оказание общественной поддержки и содействия проведению работы по реконструкции, реставрации и техническому перевооружения памятника архитектуры федерального значения – здания Новосибирского государственного академического театра оперы и балета^[20].

Для поддержки культурного развития, на территории Российской Федерации свою деятельность осуществляют множество фондов, среди которых:

- «Санкт-Петербургский фонд музея города».

¹⁹Философская энциклопедия. Понятие культуры. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/581/%D0%9A%D0%A3%D0%9B%D0%AC%D0%A2%D0%A3%D0%A0%D0%90 (дата обращения 25.11.14)

²⁰ Фонды поддержки культуры, искусства и науки. URL: <http://www.senat.org/senator/Funds.html> (дата обращения 29.11.14)

Фонд развития Петропавловской крепости, создан в 1999 году и ставит перед собой цель дать новую жизнь одному из крупнейших культурно-исторических комплексов Санкт-Петербурга – Петропавловской крепости. Данный фонд является общественной некоммерческой организацией. Его основные задачи это: разработка и реализация проектов всестороннего развития Петропавловской крепости, возрождение утерянных традиций и проведение на территории крепости общегородских праздников.

- Фонд «Культурное Наследие Великого Новгорода». К целям и направления деятельности фонда относятся: Содействие возрождению Российской государственности; Анализ культурной обстановки Новгородской общности; Разработка предложений по стратегии культурного развития России; Развитие международного сотрудничества в области совместных исследований по проблемам историко-культурного наследия; Поддержка проектов по сохранению памятников зодчества и развитию самобытной культуры; Установление партнерства между представителями культуры и бизнеса; Инициализация и реализация проектов, направленных на организацию поиска и возвращение на родину культурных реликвий, перемещенных в разные годы за рубеж; Сохранение музыкально-поэтических традиций, произведений народного творчества и памятников природы.

- «Фонд сохранения всемирного наследия». Данный Фонд был создан в 2000 году, и является некоммерческой организацией, учрежденной на основе добровольных имущественных взносов физических лиц. Фонд был создан и зарегистрирован в уникальном российском городе Кронштадте по инициативе граждан (историков, краеведов, преподавателей флотских офицеров и народных мастеров). Цель организации - консолидация средств и усилий физических и юридических лиц по охране, сохранению, восстановлению и популяризации объектов всемирного культурного и природного наследия. Усилия фонда направлены на возрождение всемирного культурного и природного наследий, традиционных ремесел, как средств и сред для образования, самообразования и культурного обогащения людей. Фонд так же осуществляет поддержку новых перспективных технологий и их разработчиков в области реставрации и туризма.

- «Фонд культурных инициатив». Благотворительный частный фонд, учрежденный в 2004 году. Деятельность фонда осуществляется в основном на территории большого Норильска. Фонд поддерживает и развивает разнообразные культурные инициативы граждан региона; Содействует расширению культурных и социальных связей большого Норильска; Способствует развитию городской среды, городского самосознания и превращению Норильска в современный культурный центр. Фонд всячески поддерживает проекты и программы, которые предполагают

представление на территории региона новейших достижений культуры, науки и образования.

Так же, существуют и другие организации, ставящие своей целью сохранение культурных ценностей нашей страны. Среди них: Бизнес-клуб: «Культурное наследие и инновационное развитие. Оценка прошлого и будущего», созданный 17 декабря 2010 года^[21] и Южно-Сахалинская местная общественная организация «клуб культурного наследия «АРГО»»^[22], деятельность которых направлена на передачу знаний о культурном наследии нашей родины, прокладывая туристические маршруты, охватывающие наибольшее количество памятных мест нашей родины.

Помимо представленных выше организаций, на межгосударственном уровне, свою деятельность осуществляет программа, «Технологии информационного общества», в которой поддерживаются разнообразные дополнительные мероприятия, призванные оказывать помощь консорциумам как на стадии подготовки заявок, так и для распространения информации о ходе работ и результатах проектов. В 1999 году в ходе первого конкурса заявок были поддержаны и реализуются в настоящее время проекты CULTIVATE-EU – Cultural Heritage Applications Network (сеть приложений по культурному наследию) и DELOS – A Network of Excellence on Digital Libraries (образцовая сеть электронных библиотек). Во втором конкурсе была подана заявка на проект CULTIVATE – Russia (организация в России национального узла CULTIVATE), которая проходит сейчас этап экспертной оценки.

Проект CULTIVATE- Russia- элемент сети CULTIVATE в Центральной и Восточной Европе и сети CULTIVATE в странах Европейского Сообщества. К его целям относятся: распространение информации о программе ТИО в российских организациях по культурному наследию; помощь в составлении качественных заявок на проекты; установление связей между организациями по культурному наследию России и других европейских стран; обмен информацией на европейском уровне; проведение информационных и учебных семинаров с участием в интерактивном журнале CULTIVATE^[23]. Безусловно, все эти мероприятия и программы направлены на передачу знаний именно молодым людям.

²¹Бизнес-клуб «Культурное наследие и инновационное развитие. Оценка прошлого и будущего». URL: http://smao.ru/ru/article_3262.html(дата обращения 29.11.14)

²²ЮСМОО «клуб культурного наследия «АРГО». URL:<http://www.rusprofile.ru/id/3165378> (дата обращения 29.11.14)

²³Н.В. Браккер, Л.А. Куйбышев. Перспективы участия учреждений культуры России в европейских проектах. URL:

<http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/ac816b25912a3e73c3256c4c00317825> (дата обращения 29.11.14)

Молодежь — это своего рода проводник и ускоритель внедрения в практику новых идей, инициатив, новых форм жизни. Именно она – будущее нашего мира. Дабы предотвратить повторные ошибки человечества, молодежь должна стать главным носителем знаний о памяти. Возможно, именно эти знания помогут не совершить прошлых ошибок.

Использованные источники:

1. Браккер Н.В., Куйбышев Л.А. Перспективы участия учреждений культуры России в европейских проектах. URL: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/ac816b25912a3e73c3256c4c00317825> (дата обращения 29.11.14)
2. ЮНЕСКО. Краткая биография (статья) в Большом энциклопедическом словаре. URL: http://slovoonline.ru/slovar_ctc/b-29/id-73092/yunesko.html (дата обращения 25.11.14.)
3. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры. Юнеско работает с молодежью и для молодежи. URL: [file:///C:/Users/%D0%BF%D0%BA/Downloads/fiches_kit_rus%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%BF%D0%BA/Downloads/fiches_kit_rus%20(1).pdf) (дата обращения 25.11.14)
4. Рассмотрение вопроса о существующих программах, связанных с добровольной службой молодежи, и предложения в отношении новаторского подхода ЮНЕСКО. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001203/120360R.pdf> (дата обращения 25.11.14.)
5. Философская энциклопедия. Понятие культуры. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/581/%D0%9A%D0%A3%D0%9B%D0%AC%D0%A2%D0%A3%D0%A0%D0%90 (дата обращения 25.11.14)
6. Фонды поддержки культуры, искусства и науки. URL: <http://www.senat.org/senator/Funds.html> (дата обращения 29.11.14) Бизнес-клуб «Культурное наследие и инновационное развитие. Оценка прошлого и будущего». URL: http://smao.ru/ru/article_3262.html (дата обращения 29.11.14)
7. ЮСМОО «клуб культурного наследия «АРГО». URL: <http://www.rusprofile.ru/id/3165378> (дата обращения 29.11.14)

*Макулова И.И.
студент 5 курса
экономический факультета
Путятинская Ю.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ДИАГНОСТИКА РИСКА БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Состояние аграрного сектора имеет стратегическое значение для страны. Однако при современной экономической обстановке крайне сложно сохранить платежеспособность сельскохозяйственных организаций, так как стоимость банковских кредитов непосильна, отсутствует адекватная поддержка со стороны государства, себестоимость продукции высокая, недостаточная конкурентоспособность. К тому же сельское хозяйство является достаточно рискованной отраслью из-за значительного влияния природных и климатических факторов. Поэтому для сельскохозяйственных предприятий необходимо своевременно проводить оценку и прогнозирование вероятного банкротства.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства широко используются факторные модели, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. Наиболее известные зарубежные модели количественной оценки вероятности банкротства, авторами которых являются Э. Альтман, Дж. Фулмер, Ж. Конан и М. Голдер, Р. Лис, Р. Тафлер и Г. Тишоу, Ж. Лего и Г. Спрингейт.

Наряду с этим полезно также знать о наличии более ранних моделей, разработанных П. Дж. Фитцпатриком, А. Винакором и Р. Смитом, К.Л. Мервином, В. Хикманом, фирмой ДЮПОН и др.

Заслуживает серьезного внимания и система показателей У.Бивера для оценки потенциального банкротства.

Российские специалисты, в частности, Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликов, О.П. Зайцева, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфуллин, В.В. Ковалев и О.Н. Волкова, Г.В. Савицкая, В.И. Бариленко (с соавторами), А.Д. Шеремет также разработали модели для оценки вероятности банкротства, которые рассмотрим ниже. Обратим внимание, что:

- в моделях учтены факторы, рассчитываемые по исходным данным, содержащимся в российской бухгалтерской отчетности;
- некоторые из моделей применимы для предприятий определенных отраслей (модель Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликова – для торговых предприятий, модель Г.В. Савицкой – для сельскохозяйственных предприятий);
- модели (формулы) В.И. Бариленко (с соавторами) и А.Д. Шеремета целесообразно применять для экспресс-диагностики банкротства [1].

Целью исследования является прогнозирование риска банкротства сельскохозяйственных организаций на конкретном примере.

Задачи исследования:

- изучение экономической характеристики предприятия;
- оценка финансового состояния предприятия;
- проведение диагностики банкротства на конкретном предприятии.

В качестве объекта исследования была выбрана организация СПК «Октябрь» Чекмагушевского района. СПК «Октябрь» является сельскохозяйственным производственным кооперативом, имеющим права самостоятельного хозяйствующего субъекта, самостоятельный баланс, расчетный, валютный и иные счета в банках, печать, бланки и иные, необходимые реквизиты юридического лица, может иметь фирменный знак.

Основными видами деятельности СПК «Октябрь» являются:

- выращивание зерновых и зернобобовых культур;
- разведение крупного рогатого скота;
- выращивание масличных культур;
- выращивание сахарной свеклы.

На основании анализа финансового состояния СПК «Октябрь» в период 2011-2013 гг. можно сделать следующие выводы.

Предприятие имеет минимально устойчивое финансовое состояние, которое характеризуется тем, что производственные запасы формируются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов. Хотя такое финансовое состояние принято считать неустойчивым, ничего угрожающего для функционирования предприятия нет, поскольку сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения реального собственного капитала. Все рассчитанные показатели рентабельности имеют тенденцию к увеличению, что свидетельствует об улучшении эффективности деятельности СПК «Октябрь» и о повысившейся эффективности управления ее затратами.

Оценим платежеспособность и риск банкротства предприятия с помощью интегральной оценки финансовой устойчивости на основе скорингового анализа, предложенной американским экономистом Д. Дюраном.

Таблица 1 Обобщающая оценка финансовой устойчивости

Коэффициент	2011г.		2012г.		2013г.	
	значение	баллы	значение	баллы	значение	баллы
1	2	3	4	5	6	7
Абсолютной ликвидности	0,0006	4	0,0007	4	0,0053	4
Критической оценки	0,0006	3	0,0007	3	0,0053	3
Обеспеченности собственными средствами	0,501	15	0,408	12	0,179	3

Финансовой независимости	0,722	17	0,704	17	0,646	17
1	2	3	4	5	6	7
Финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат	1,49	13,5	1,548	13,5	1,394	13,5
Итого	-	52,5	-	49,5	-	40,5

Скоринговая модель позволяет распределить предприятия на группы:

1 группа – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

2 группа – организации, которые демонстрируют некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

3 группа – проблемные предприятия;

4 группа – организация с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

5 группа – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Таким образом, СПК «Октябрь» относится к 3 группе – к проблемным предприятиям.

Данный результат объясняется низкими значениями коэффициентов абсолютной ликвидности и критической оценки, так как у предприятия отсутствуют финансовые вложения и низкое значение денежных средств. Также на данные показатели повлияло высокое количество обязательств СПК «Октябрь».

Возникает необходимость оценки вероятности банкротства СПК «Октябрь». Рассчитаем вероятность банкротства предприятия по модели Г.В. Савицкой, так как данная модель применима для сельскохозяйственных предприятий.

Пятифакторная модель Г.В. Савицкой:

$$Z = 0,111x_1 + 13,239x_2 + 1,676x_3 + 0,515x_4 + 3,8x_5, \quad (1)$$

Приведем рассчитанные значения в таблице 2.

Таблица 2 Диагностика риска банкротства предприятия по Г.В. Савицкой

Показатели	На конец года		
	2011г.	2012г.	2013г.
Доля собственного оборотного капитала (чистых оборотных активов) в формировании оборотных активов, руб. (x_1)	0,801	0,884	0,829
Оборотные активы к основному капиталу (ВА), руб. (x_2)	0,770	0,709	0,787
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (x_3)	0,505	0,650	0,661
Рентабельность активов предприятия, % (x_4)	0,052	0,118	0,135
Коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в общей валюте баланса) (x_5)	0,722	0,704	0,607

Оценка вероятности банкротства: константа сравнения = 8, если величина $Z > 8$, то риск банкротства малый или отсутствует; если $Z < 8$, риск банкротства присутствует; от 8 до 5 – небольшой; от 5 до 3 – средний; ниже 3 – большой; ниже 1 – 100 %-я несостоятельность.

$Z_{2011} = 0,111 \cdot 0,801 + 13,239 \cdot 0,770 + 1,676 \cdot 0,505 + 0,515 \cdot 0,052 + 3,80 \cdot 0,722 = 13,9$;

$Z_{2012} = 0,111 \cdot 0,884 + 13,239 \cdot 0,709 + 1,676 \cdot 0,650 + 0,515 \cdot 0,118 + 3,80 \cdot 0,704 = 13,309$;

$Z_{2013} = 0,111 \cdot 0,828 + 13,239 \cdot 0,787 + 1,676 \cdot 0,661 + 0,515 \cdot 0,135 + 3,80 \cdot 0,607 = 13,995$.

Во всех рассматриваемых периодах значение $Z > 8$, значит риск банкротства в СПК «Октябрь» отсутствует.

При этом предприятию необходимо увеличить показатели ликвидности. Основными причинами ухудшения (снижения) коэффициентов ликвидности являются:

- увеличение производственных запасов, запасов готовой продукции, не обеспеченное ростом объемов реализации;
- снижение объемов реализации;
- снижение прибыльности реализованной продукции;
- увеличение сроков погашения дебиторской задолженности;
- сокращение сроков кредиторской задолженности (расчетов с поставщиками) [2].

Значение коэффициентов ликвидности может быть улучшено за счет ряда управленческих решений на предприятии, таких как:

- использование системы скидок в целях ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности;
- увеличение сроков оплаты предъявленных счетов;
- разделение платежей поставщикам на несколько этапов;
- смена поставщиков, с более низкой закупочной стоимостью;
- своевременное выявление недопустимых видов кредиторской и дебиторской задолженностей (просроченные (неоправданные) задолженности);
- контролирование состояния расчётов с покупателями и поставщиками по отсроченным (просроченным) задолженностям;
- следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженностей;
- использовать способ применения системы скидок за досрочную оплату поставленной продукции.

Таким образом, оценка банкротства СПК «Октябрь» с помощью пятифакторной модели Г.В. Савицкой показала отсутствие риска банкротства. Однако при интегральной оценке финансовой устойчивости на основе скорингового анализа Д. Дюрана выяснилось, что показатели ликвидности имеют критически низкие значения. Если вовремя не принять меры по улучшению ликвидности, предприятие рискует оказаться на грани банкротства. Для предотвращения такой ситуации, предложен ряд управленческих решений, которые приведут низкие значения ликвидности до нормативного состояния, что обеспечит в дальнейшем поддержание устойчивого финансового роста предприятия.

Использованные источники:

- 1.Мазурова, И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия [Текст] : учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.
- 2.Путятинская, Ю.В. Проблемы и пути совершенствование финансового планирования на предприятии [Электронный ресурс] : Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». Выпуск № 2(11) (апрель-июнь, 2014). – Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Putyatinskaya%20Yu.V.%20\(Socialno-ekonomicheskie%20aspekty\)1.pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Putyatinskaya%20Yu.V.%20(Socialno-ekonomicheskie%20aspekty)1.pdf).

*Маликов Р.И., к.э.н., д.э.н.
научный руководитель
Гафурова Г.М.
магистрант*

*«Уфимский государственный университет экономики и сервиса»
Россия, РБ, г. Уфа*

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье анализируются основные внутренние и внешние факторы стратегии развития предприятия, выделяются основные направления стратегического планирования и стратегического управления.

Ключевые слова: внешние и внутренние факторы, деятельность предприятия, инвестиции, стратегическое планирование стратегическое управление, стратегия.

Становление рыночных отношений в России, уход от централизованного планирования и регулирования создали условия, которые коренным образом изменили влияние внешних и внутренних факторов окружающей среды на функционирование предприятий. Реформы, проводимые в рамках рыночных отношений, усилили воздействие внешних факторов на благополучное развитие предприятий в сфере материального производства. Однако эти же условия создали ситуацию, при которой существенно изменились факторы, зависящие от деятельности самого предприятия. При таких обстоятельствах важным моментом является разработка и реализация стратегии развития предприятия с помощью эффективного стратегического управления. Но прежде необходимо поставить стратегическую цель, в которой будет выражена будущее состояние экономической системы предприятия. Как правило, стратегическая цель является результатом стратегического прогнозирования [1].

Предмет стратегического планирования и управления определяются основными ориентирами:

- проблема, решение которой непосредственно связано с реализацией цели деятельности предприятия, достижением его эффективности с помощью обеспечения взаимосвязи ресурсов, результатов и задач;
- проблемы и решения, связанные с некоторыми элементами предприятия, необходимыми для достижения поставленных целей, но в данный момент отсутствующими или не имеющимися в нужном объеме;
- проблемы, связанные с внешними и внутренними факторами, которые трудно контролировать.

Как правило, большее влияние оказывают внешние факторы. Отсюда можно сделать вывод, что во избежание ошибок необходимо определить, какие политические социальные, экономические, научно-технические и

другие факторы окажут наибольшее влияние на будущее предприятия при выборе стратегии и направления его развития [2].

Два направления стратегического управления

На современном этапе экономического развития России выделяют два направления стратегического управления.

Первое направление основано на развитии стратегического планирования, а именно на анализе и развитии стратегии. Стратегическое планирование придает организации не только индивидуальные черты, но и определенность, которая гарантирует ему результативность последующих действий [3].

Второе направление – основано на решении стратегических задач, которые неожиданно возникают в процессе управления предприятием.

В современных условиях разработка на предприятии инвестиционной стратегии базируется на концепциях стратегического менеджмента, которые активно реализуются с 70-х годов двадцатого века в крупных компаниях США и стран Западной Европы.

Концепции стратегического менеджмента показывает четкую позицию предприятия, которая представляет систему принципов и целей его функционирования, механизмов взаимодействия субъекта и объекта управления, характер взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структур и форм адаптации к постоянно изменяющимся условиям внешней среды [4].

Управление инвестиционной деятельностью предприятия

Инвестиционная деятельность самого предприятия напрямую связана со стратегией его развития и миссией. Разрабатывая инвестиционную программу и формируя впоследствии инвестиционный портфель предприятия, менеджмент предприятия должен не только рассматривать и просчитывать показатели эффективности инвестиционного портфеля, но и проводить стратегический анализ и оценку влияния данного мероприятия на его позиции, и экономический потенциал. Формирование инвестиционной деятельности предприятия можно представить в виде следующих шагов:

- 1) формулировка проекта
- 2) подготовка проекта
- 3) экспертиза проекта
- 4) осуществление проекта, то есть реальное развитие бизнес-плана.

Здесь менеджмент отслеживает и анализирует все виды деятельности по мере их выполнения;

5) оценка результатов. Производится по завершении или в процессе выполнения проекта.

Управление реализацией стратегии предприятия

Основная цель заключается в том, чтобы получить реальную обратную связь между заложенными идеями и степенью их фактического выполнения.

Стоит также обратить внимание на оперативное управление реализацией стратегии развития предприятия.

Разработанная модель оперативного управления реализации стратегии предприятия предусматривает: организацию мониторинга выполнения оперативных и стратегических планов, разработку методов экономической оценки резервов и недостатков, разделение всей полученной оперативной информации, влияющей на достижение оперативных и стратегических задач, формирование базы данных о недостатках и резервах, о причинах и виновниках, а также о потенциальных потребителях этой информации, организацию сбора, обработки и передачи информации в режиме времени с использованием доступных средств, организацию пользования оперативной информацией с учетом фильтрации и корректировки, текущих и стратегических планов, увязку результатов достижения оперативных и стратегических целей персонала со служебной карьерой и вознаграждением.

Управление реализацией стратегии представляет собой стратегические и тактические изменения, которые обеспечиваются следующими моментами:

- четкая постановка задач и доведение оперативных и стратегических планов до исполнителей;
- организационная структура, способная успешно выполнять стратегические задачи;
- возможности реализации стратегии, концентрация необходимых ресурсов на стратегически важных направлениях;
- персонал, заинтересованный в выполнении поставленных задач;
- своевременное доведение до исполнителей принимаемых решений, обеспечиваемое системным мониторингом и контролем;
- объективная оценка результатов, оперативное, стратегическое регулирование на основе экспресс диагностики.

Таким образом, управление реализацией стратегических планов представляет собой динамичный процесс, при котором должны отслеживаться негативные причины, риски и тенденции развития по сферам управления и принятия своевременных необходимых решений по их предупреждению или разработке мер по их ликвидации [5].

Заключение

В заключение хотелось бы отметить, что планирование инвестиций является стратегической и наиболее сложной задачей управления предприятием. При этом важно учитывать все аспекты экономической его деятельности, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта. Объективный анализ всех этих показателей и корректная оценка рынка, а также сильных и слабых сторон предприятия являются надежной основой правильного стратегического выбора высшего руководства предприятия.

Использованные источники:

1. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху / А. Вайсман пер. с нем. – М.: АО «Интерэксперт», Экономика, 2011. – 344 с.
2. Акулич М.В. Способы повышения эффективности использования глобальных стратегий бизнеса и маркетинга / М.В. Акулич // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – №6. – С.39.
3. Альтшулер И.Г. Стратегическое управление на основе маркетингового анализа. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 450 с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 2011. – 422 с.
5. Багиев Г.Л. Менеджмент: Учебник для ВУЗов. – М.: Экономика, 2011.
6. Балабанов И.Т. Основы стратегического менеджмента. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 528 с.
7. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика. - СПб.: Питер, 2011. – 341 с.

*Маликов Р.И., к.э.н., д.э.н.
научный руководитель
Гафурова Г.М.
магистрант*

*«Уфимский государственный университет экономики и сервиса»
Россия, РБ, г. Уфа*

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Актуальность выбранной темы объясняется тем, что каждое предприятие на определенном этапе жизненного цикла может столкнуться с ситуациями, требующими пересмотра дальнейшей стратегии развития. Такими ситуациями могут выступать - спад, или отсутствие спроса на предлагаемые товары, услуги; нестабильное финансовое положение; низкая рентабельность производства, или ее отсутствие, и т.д.

В статье рассматриваются общие принципы формирования стратегии развития предприятия. Описывается матрица Ансоффа и его структура.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, стратегия организации, рынок, диверсификация.

В последнее время возросло значение стратегического поведения, позволяющего организации выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе. Все предприятия в условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в самой фирме, но

и вырабатывать долгосрочную стратегию, которая позволила бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Стратегическое управление - это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал, как на основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности и в результате позволяет организации выживать и достигать своих целей в долгосрочной перспективе [1].

Понятие «стратегия» («наука и искусство развёртывания войск для боя») вошло в число управленческих терминов в 50-е годы, когда проблема реакции на неожиданные изменения во внешней среде приобрела большое значение. По своему существу стратегия – комплексный план для предприятия управленческих решений, определяющий границы возможных действий организации [2].

Стратегия организации - взаимосвязанный комплекс долгосрочных мер по укреплению жизнеспособности и мощи организации по отношению к ее конкурентам [3].

К основным факторам, формирующим стратегии, можно отнести следующие:

- социальные, политические, гражданские и регулирующие нормы;
- привлекательность отрасли и условия конкуренции;
- специфические рыночные возможности и угрозы;
- сильные и слабые стороны организации, ее конкурентные возможности;
- личные амбиции, философия бизнеса и этические воззрения менеджеров;
- ценности и культура компании.

Матрица Ансоффа представляет собой инструмент для классификации продукции и рынков в зависимости от степени неопределенности перспектив продажи продукции или возможностей проникновения данной продукции на данный рынок(рис.1)

	Существующий продукт	Новый продукт
Существующий рынок	Стратегия проникновения на рынок	Стратегия развития продукта
Новый рынок	Стратегия расширения рынка	Стратегия диверсификации

Рис.1 Матрица Ансоффа

1. Стратегия проникновения на рынок (существующий товар — существующий рынок). Большая часть рекомендаций по выбору данной стратегии будет эффективна при растущем или ненасыщенном рынке, как-то всевозможные мероприятия маркетинга для имеющихся товаров на существующих рынках: изучение рынка компании, разработка мероприятий по продвижению продукции, привлечение новых клиентов за счёт рекламы, повышение качества товаров, а также использование наступательного продвижения и применение конкурентных цен.

2. Стратегия развития товара (новый товар — существующий рынок)

Рекомендации старой школы бизнеса заключаются в разработке нового поколения товаров, усовершенствование старых моделей или расширение линейки товаров (разнообразие).

3. Стратегия развития рынка (существующий товар — новый рынок)

Варианты включают выход на новые географические рынки или новые сегменты рынка, использование новых каналов распределения и сбыта товара, поиск новых групп потребителей.

4. Стратегия диверсификации (новый продукт — новый рынок)

Причинами диверсификации являются стремление уменьшить или распределить риск, уйти со стагнирующих рынков и получить финансовые выгоды от работы в новых областях. Опасность диверсификации связана с распылением сил и с проблемами управления диверсифицированными предприятиями. Такая стратегия обеспечивает прибыль, стабильность и устойчивость компании в отдаленном будущем, но она является наиболее рискованной и дорогостоящей [4].

В условиях рынка, при наличии конкурентной среды, рост эффективности работы предприятия осуществляется преимущественно в рамках таких стратегий, которые направлены на получение долгосрочной работы, на повышение его конкурентоспособности и увеличению доли присутствия на рынке. Стратегический анализ является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта, т.к. позволяет решать вопросы о месте и роли предприятия на рынке, его рейтинге относительно конкурентов и об эффективности выбранной маркетинговой стратегии. Разработка стратегии фирмы очень важна, так как позволяет более эффективно распорядиться имеющимися ресурсами и получить максимально возможную прибыль. В наше время, когда рынок перенасыщен различными товарами и предложениями, без хорошо разработанной стратегии любая фирма практически обречена на банкротство. Единой для всех предприятий стратегии не существует и поэтому каждое предприятие, желающее выжить в жестких условиях рынка, вырабатывает свою собственную стратегию на основе анализа внешней среды, собственного потенциала, основываясь на целях и миссии организации [5].

Использованные источники:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / Пер. с англ. под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Издательство “Питер”, 2001. – 344 с.
2. Багиев Г.Л. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии / Г. Л. Багиев – СПб.: Обл. правл. ВНТОЭ, 2012. – 240 с.
3. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху / А. Вайсман пер. с нем. – М.: АО “Интерэксперт”, Экономика, 2011. – 344 с.
4. Веснин В.Р. Стратегическое управление : Рекомендовано советом УМО в качестве учебного пособия. – СПб : Питер, 2011. – 256 с.
5. Винокуров В.А. Организация стратегического менеджмента на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. – 344 с.
6. Волконогова О.Д. Стратегический менеджмент : Допущено МО РФ в качестве учебника. – М.: Форум, Инфра – М, 2012. – 256 с.
7. Голубев А.А. Организация и стратегическое планирование деятельности корпорации. СПб., 2012. – 136 с.

*Маликова Ю.И.
студент
магистратура
финансы и кредит
ЧелГУ, ФЗДО
Россия, г. Челябинск*

РЕСУРСНАЯ БАЗА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И МЕСТО СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИИ

В статье рассматриваются вопросы сущности ресурсной базы коммерческого банка, роль средств физических лиц при ее формировании и проводится анализ средств, входящих в ресурсную базу коммерческого банка.

The article deals with the essence of the resource base of commercial banks, the role of individuals in its formation and analysis tools in the resource base of a commercial Bank.

Ключевые слова: коммерческие банки, ресурсная база коммерческого банка, собственные ресурсы коммерческого банка, привлеченные ресурсы коммерческого банка.

Key words: commercial banks, the resource base of commercial banks, private commercial resources of the Bank attracted resources of a commercial Bank.

Для осуществления деятельности в условиях рынка любому коммерческому предприятию необходимы ресурсы. Коммерческие банки являются учреждениями, специализирующимися на посреднической деятельности, которая связана, с одной стороны, с покупкой свободных денежных средств на рынке ресурсов, а с другой - продажей кредитных ресурсов предприятиям, организациям и населению. От операций по

привлечению средств зависит размер банковских ресурсов и, следовательно, масштабы деятельности коммерческих банков. С другой стороны, выгодное размещение ресурсов способствует повышению доходности и ликвидности коммерческих банков, обеспечивает их экономическую самостоятельность и стабильность. Ресурсы коммерческого банка - это совокупность денежных средств, которые имеются у банка и используются им для осуществления кредитных, инвестиционных и других активных операций [1, 77]. В определении ресурсной базы имеют место различные трактовки исследователей. Так, по мнению автора Алексеенко М.Д., «ресурсная база коммерческого банка - это совокупность денежных средств хозяйствующих субъектов и денежных доходов населения, которые мобилизуются банком на условиях возникновения отношений собственности и долговых обязательств для дальнейшего размещения среди нуждающихся в дополнительных ресурсах юридических и физических лиц с целью получения прибыли» [1, 79]. В другом определении «ресурсная база банка - система отношений, возникающих между коммерческим банком и другими хозяйствующими субъектами и частными лицами в связи с привлечением их денежных средств для дальнейшего их размещения с целью получения дохода» [2, 56].

В исследованиях различных экспертов понятие ресурсной базы коммерческого банка и банковских ресурсов часто используются как синонимы.

Определение банковских ресурсов в научной литературе представлено широко. Согласно Вовчак О.Д., банковские ресурсы - совокупность денежных средств, которые находятся в распоряжении банков и используются ими для осуществления активных и других операций [2, 56].

В зарубежной литературе понятие «ресурсы банка» как самостоятельный термин, подлежащий изучению и определению, практически отсутствует. Изучением данного вопроса занимался исследователь Кириленко О.П. [3, 30]. Зарубежные исследователи не рассматривают банковские ресурсы в качестве самостоятельного объекта исследования при анализе банковской деятельности. Термин «ресурсы банка» фактически заменяется раскрытием сущности пассивных операций, а именно «пассивы банка», отражают источники средств, которые банк использует в своих операциях. Зарубежные авторы выделяют два основных источника ресурсов: владельцы (акционеры) и вкладчики.

В монографии Мещеряковой А.А. банковские ресурсы определяются через пассивные операции [4, 33]. Исследователь Мещерякова А.А. высказывает мысль о том, что в результате взаимодействия банков на финансовом рынке формируется цена привлекаемых банками ресурсов. Значительные разработки в изучении депозитов в составе ресурсной базы банков осуществил специалист Мочерный С.В. Он главное внимание уделил проблемам формирования депозитных вкладов в структуре ресурсной базы коммерческого банка и вывел, что оно происходит по двум направлениям:

управление банковским капиталом и управление обязательствами банка [5, 56].

В целом можно резюмировать, что исследователи не рассматривают понятие «банковские ресурсы» в качестве объекта самостоятельного изучения. Банковские пассивы исследуются с точки зрения их объема, структуры, расходов и цен, связанных с банковским портфелем или балансом, и взаимозависимости этих факторов.

Финансовые ресурсы банка формируются за счет собственных и привлеченных (заемных) средств. Посредством этих средств банки создают ресурсы, используемые для проведения активных (кредитных и иных) операций. В структуре банковских ресурсов эксперты выделяют собственные и привлеченные средства, а также заемные, которые входят в состав привлеченных средств. Рассмотрим принципиальные особенности данных финансовых категорий.

Собственные ресурсы коммерческого банка. Собственный капитал представляет собой средства, принадлежащие непосредственно коммерческому банку в период его деятельности. В качестве собственных средств (капитала) банка выступают элементы, способные служить подстраховкой на случай непредвиденных убытков. Под собственными средствами банка следует понимать различные фонды, создаваемые банком для обеспечения его финансовой устойчивости, коммерческой и хозяйственной деятельности, а также полученную прибыль по результатам деятельности текущего и прошлых лет.

Собственные средства банка состоят из различных фондов, имеющих свое целевое назначение и различные источники формирования, которые в обобщенном виде можно представить на рисунке 1 [3, 33].



Рисунок 1 - Формирование собственных средств коммерческого банка.

Заемные средства - это средства, которые банк получает в виде займов или путем продажи своих долговых обязательств.

Привлеченные средства представляют собой остатки на текущих счетах клиентов, депозитные вклады и сертификаты, выпущенные облигации и векселя.

Среди привлеченных ресурсов коммерческого банка в первую очередь называют срочные средства субъектов хозяйственной деятельности, средства до востребования физических лиц, срочные средства физических лиц, кредиторскую задолженность и ценные бумаги коммерческого банка собственной эмиссии.

Характеристика привлеченных банковских ресурсов представлена в табл. 1 [2, 58].

Таблица 1. Характеристика привлеченных банковских ресурсов коммерческих банков.

Название	Содержание
Средства до востребования	Средства до востребования субъектов хозяйственной деятельности - текущие счета субъектов, средства за доверительными операциями, средства в расчетах, распределительные счета субъектов хозяйственной деятельности, целевые средства до востребования, средства для расчетов платежными карточками
Срочные средства субъектов хозяйственной деятельности	Краткосрочные и долгосрочные депозиты субъектов хозяйственной деятельности, средства полученные по операциям РЕПО
Средства до востребования физических лиц	Текущие счета, средства за доверительными операциями физических лиц, средства в расчетах, средства физических лиц для расчетов платежными карточками
Срочные средства физических лиц	Краткосрочные и долгосрочные депозиты физических лиц
Кредиторская задолженность	Кредиторская задолженность по операциям с клиентами банка, сумма транзитных счетов по операциям с клиентами банка
Ценные бумаги собственной эмиссии	Простые векселя, эмитированные банком, сберегательные (депозитные) сертификаты

Классификация банковских ресурсов может быть представлена более широкой интерпретацией следующим образом [7, 49].

1. По экономическому содержанию:

а) собственные средства (уставной, резервный и другие фонды, которые создаются в процессе деятельности банка, а также нераспределенная прибыль банка);

б) средства банков-корреспондентов;

в) средства клиентов на счетах банков;

г) денежные сбережения населения, которые формируются в результате уменьшения текущего личного потребления населения;

д) межбанковские кредиты, включая кредиты от ЦБ РФ;

- е) ценные бумаги;
- ж) другие ресурсы.
- 2. По месту мобилизации:
 - а) которые мобилизуются самим коммерческим банком;
 - б) приобретенные в других банках.
- 3. По возможностям прогнозирования величины ресурса:
 - а) которые поддаются непосредственному прогнозированию;
 - б) которые поддаются опосредствованному прогнозированию.
- 4. По источникам образования:
 - а) собственные;
 - б) привлеченные (средства, которые банк привлекает на вклады и депозиты);
 - в) заимствованные (средства, которые банк привлекает путем выпуска облигаций или межбанковских кредитов).
- 5. По возможности использования:
 - а) постоянные;
 - б) временные.

По свидетельству экспертов, главным источником банковских ресурсов являются привлеченные средства, доля которых в среднем по банковской системе составляет 80% от общей величины ресурсов, а остальные (20%) приходятся на собственный капитал. Универсальные коммерческие банки, как основной вид привлеченных ресурсов, используют краткосрочные депозиты, а ипотечные банки мобилизуют средства путем выпуска и реализации долгосрочных обязательств (ипотечных облигаций).

По мнению Яшина Н.С., банковские ресурсы определяются через пассивные операции банка [6, 65].

Пассивные операции банка могут осуществляться в форме [6,67]:

- привлечение средств на депозитные счета - текущие, срочные, сберегательные и другие;
- недепозитного привлечения средств: получение займов на межбанковском рынке, займов ЦБ РФ, выпуск банковских облигаций, векселей и других обязательств.

В рыночной экономике депозитные операции являются одним из важнейших секторов денежного рынка.

Депозиты принято делить на следующие основные виды [5, 90]:

- до востребования;
- срочные на определенный срок;
- сберегательные вклады населения;
- сберегательные (депозитные) сертификаты.

При осуществлении депозитных операций формируется депозитный портфель банка, это важная часть привлеченных ресурсов банка. Под депозитным портфелем понимают совокупность депозитов, привлеченных банком.

Ещё один объемный вид привлеченных ресурсов коммерческих банков - это межбанковские кредиты. Межбанковский кредит представляет собой денежные ресурсы, размещаемые или привлекаемые коммерческими банками друг у друга в форме кредитов или депозитов.

Таким образом, правильно организованный процесс управления кредитными ресурсами позволяет банку добиться последовательного и стабильного роста, реализовать возможности и избежать опасности, лежащие на этом пути. По мере развития банковского дела управление активами и пассивами во все большей мере превращается в один из основных факторов успеха не только отдельно взятого банка, но и банковской системы России в целом.

Использованные источники:

- 1.Алексеев, М.Д.; Герасимович, А.М. Анализ банковской деятельности/ М.Д. Алексеев; А.М. Герасимович - К.: КНЕУ, 2006 - 600 с.
2. Вовчак, О.Д. Банковское дело / О.Д. Вовчак - К: Новый Свет-2000, 2008. - 560 с.
- 3.Кириленко, О.П. Финансы (Теория и отечественная практика): Учеб. пособие/ О.П. Кириленко. - Тернополь: Экономическая мысль, 2000.- 237с.
4. Мещерякова, А.А. Финансовый менеджмент в банках/ А.А. Мещерякова - К: ЦУЛ, 2006.-208 с.
5. Мочерный, С.В. Банковская система в Украине/ С.В. Мочерный - Львов: Триада Плюс.- 2004. - 304 с.
- 6.Примостка, Л.О. Финансовый менеджмент в банке. Учебник/ Л.О. Примостка - К: КНЭУ. -2004. - 468 с.
7. Прокопенко, И.Ф. Основы банковского дела / И.Ф. Прокопенко - К: ЦУЛ. - 2005. - 410 с.

*Маликова Ю.И.
студент
магистратура
финансы и кредит
ЧелГУ, ФЗДО
Россия, г. Челябинск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ УСЛУГ

В статье рассматриваются актуальные потребности клиентов коммерческих банков, технологический прогресс в банковской сфере и анализируется возможность внедрения новых банковских продуктов и услуг для повышения конкурентоспособности и качества обслуживания физических лиц.

The article discusses the current needs of clients of commercial banks, technological advances in the banking sector and analyzed the possibility of

introducing new banking products and services to enhance the competitiveness and quality of services for individuals.

Ключевые слова: потребности клиентов, новые банковские продукты, услуги и инновационные технологии.

Key words: clients' needs, new banking products, services and innovative technologies.

В современных условиях реальные и потенциальные клиенты коммерческих банков хотят и ждут новых и усовершенствованных банковских продуктов. Следовательно, у каждого банка должна быть своя программа разработки новых услуг.

Банк может обзавестись новинками двумя способами. Во-первых, посредством приобретения со стороны, то есть купив целиком патент или лицензию на производство не своего продукта или услуги. И, во-вторых, благодаря собственным усилиям, то есть создав у себя отдел исследований и разработок.

В связи с повсеместным проникновением Интернета во все области нашей жизни инновационной статьёй расходов стало использование банками социальных сетей и on-line игр для расширения рынка сбыта своих продуктов и услуг. Одними из наиболее востребованных в мире, а теперь и готовыми к запуску в России, являются технологии RFID и NFC [1, 266].

Последние десятилетия были периодом внедрения новых компьютерных технологий, кредитных карт и ценных инноваций денежно-финансового рынка. В их числе инструменты хеджирования банковских рисков, кредитные деривативы, интернет, смарт-карты.

Можно охарактеризовать инновации в банковской сфере как итог инновационной деятельности банка, совокупность принципиально новых банковских продуктов и услуг. Банковские инновации - это синтетическое понятие о цели и результате деятельности банка в сфере новых технологий, направленных на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, помогающих клиентам в получении прибыли.

Новый банковский продукт - комбинированная, либо нетрадиционная форма банковского обслуживания, возводимая на основе маркетинговых исследований потребностей рынка. Новым банковским продуктом может стать и кредитно-финансовый инструмент. Так, в 1752 г. возникли чеки как реакция банков на запрет британского правительства выдавать кредитными организациями банкноты, оплачиваемые по предъявлению в кассе. В 1958 г. была выпущена первая массовая банковская карточка Bank Americard (современная Visa), предоставлявшая возможность продленного кредита (кредитная карта). До этого карточные схемы носили локальный характер. В России карты международных систем появились в 1969 г., но в тот период это были карты, эмитированные зарубежными компаниями и банками. В

феврале 1961 г. в США появилось ключевое новшество современного банковского дела - первый депозитный сертификат [7, 78].

В основе появления новых банковских продуктов и внедрения инновационных услуг лежат следующие предпосылки:

- формируется новая модель инновационного развития экономики;
- банковские инновации составляют часть общего потока инноваций, которые стали характерными для современной экономики;
- информационные технологии стали всеобщей средой банковского бизнеса;
- дистанционное банковское обслуживание клиентов на основе интернет-технологий безусловно должно стать одной из основных форм розничных банковских услуг. В 2008 г. возможности Интернет-банкинга в России использовали более 1 млн. человек, причем большинство - это клиенты нескольких крупных банков. К концу 2012 г. число пользователей Интернет-банкинга в России выросло втрое и достигнет 3-4 млн. человек;
- информационная концепция банковской сети начинает отходить на второй план, а на первое место выходит ее использование в качестве интегрирующего инструментария человеческой деятельности;
- одним из явных примеров внедрения в банковскую стратегию инновационных изменений является применение в российских банках lean-подхода.

Для раскрытия основных характеристик банковских продуктов, благодаря которым удовлетворяются потребности клиентов, необходимо ориентироваться на модели Н. Кано, который сформулировал «Теорию привлекательного качества» и отметил следующие виды потребностей:

- ожидаемые (expected), удовлетворение которых обязательно и очевидно для потребителя;
- желаемые (desired). Чем лучше удовлетворены эти потребности, тем больше доволен потребитель;
- восхищающие (exited). Их удовлетворение восхищает потребителя, поскольку он не ожидал этого [5, 43].

Распространяя на деятельность банков обнаруженные логические связи между потребностями клиентов и качествами продуктов, можно сделать следующие предположения. Желаемые и восхищающие потребности клиента удовлетворяются за счет дополнительных услуг, входящих в состав банковских продуктов. Например, потребность корпоративных клиентов банка в индивидуальном обслуживании удовлетворяется за счет Private banking, другие клиенты нуждаются в услугах расчетно-кассового обслуживания вне офиса - за счет дистанционного банковского обслуживания.

Удаленное управление банковскими счетами может осуществляться различными способами:

- посредством телефона - телебанкинг (telebanking);

- персонального компьютера - e-банкинг (e-banking);
- интернета - Интернет-банкинг (Internet banking);
- портативных устройств - мобильный банкинг (mobile banking, m-banking).

В связи с акцентированием внимания на дистанционном обслуживании круг обязанностей существующей розничной сети постепенно сужается, и филиалы все более напоминают специализированные сервис-центры.

Развитие банковской системы в сторону дистанционной модели банковского обслуживания обусловлена рядом объективных особенностей экономической и социальной среды, в которой существуют банки, и в первую очередь - изменениями в образе жизни людей, внедрением новых информационных технологий и автоматизацией банковских операций, растущей конкуренцией [4, 221].

В условиях финансового кризиса Сбербанк стал первым российским банком, начавшим в июне 2008 г. внедрение программы lean (в переводе с англ. lean management - «бережливое управление»).

LEAN - это методология, внедрение и использование которой в повседневной работе дает возможность избавиться от непродуктивных процессов, действий, неэффективного использования пространства и времени сотрудников.

При организации обучения сотрудников банк может рассчитывать на 30% - ный прирост производительности труда. Освобождаемое время работники банка направляют на продвижение сложных банковских продуктов, обучение на рабочем месте и улучшение качества обслуживания.

Применение LEAN-технологий в западных банках и компаниях становится в данный момент наиболее популярным. Некоторые из них самостоятельно занимаются внедрением бережливых технологий, другие приглашают консультантов. В большинстве случаев корпорации и банки применяют эти технологии для решения каких-то конкретных задач. К примеру, скандинавская финансовая группа Nordea разрабатывала программу преобразований, чтобы высвободить время у клиентских менеджеров. Применение LEAN-технологии уже сегодня дает значимые результаты[4, 154].

Таким образом, инновации в банковской сфере в условиях глобализации - насущная необходимость для российских банков. Чтобы выстоять во всеобщей конкуренции, российским банкам нужно ориентироваться только на самые прогрессивные технологии и продукты.

Ключевую роль в настоящее время играют инновационные технологии. Инновационной технологией, которая уже сегодня проходит испытания, можно назвать беспроводную технологию NFC (Near Field Communication). NFC можно дословно перевести как «связь в ближнем поле», в основе которой лежит использование технологии передачи данных по радиоканалу на принципах взаимной индукции на короткие расстояния в

диапазоне частот 13,56 МГц. NFC и RFID работают по аналогии с WI-FI и Bluetooth, но имеют принципиальные отличия.

В России первым примером использования технологии NFC стала демонстрация использования NFC-телефона для оплаты проезда на Московском метрополитене при открытии станции метро «Трубная». Бесконтактная транзакция с использованием NFC-телефона была осуществлена начальником метрополитена Гаевым Д.В. То есть всеобщее использование такой технологии заменило бы бумажные деньги.

В современном осмыслении новая банковская услуга - это следствие деятельности коллектива банка по оказанию помощи или содействия клиенту в получении прибыли, способное приносить основной операционный и дополнительный комиссионный чистый доход на протяжении довольно длительного периода времени. В данном определении банковская услуга рассматривается с позиции комплексного подхода как результат, приносящий банку основной и дополнительный чистый доход, т.е. доход за вычетом значительных затрат на внедрение.

Новое видение совершенствования сферы банковских услуг основывается на концепции «банка будущего». При создании банка будущего инновационные технологии в сфере банковских услуг - это такие технологии, которые обладают «стратегическим эффектом» приращения клиентской базы, привлечения значимых персон, сокращения издержек на обслуживание банковских операций при оптимальном уровне операционного риска и операционных затрат.

Технология NFC была разработана компаниями Philips и Sony в 2004 г. как эволюционное соединение технологии бесконтактной идентификации и коммуникационных технологий. NFC обеспечивает удобную, надежную и защищенную передачу данных по радиоканалу на короткие расстояния между различными электронными устройствами, совмещающими в себе функции бесконтактного считывателя и бесконтактной карты, а также способными связываться друг с другом как равноправные узлы. Первый реальный шаг в сторону бесконтактных платежей был сделан в августе 2004 г. сетью ресторанов быстрого питания McDonald's. Компания заключила соглашение о приеме карт MasterCard PayPass в ряде своих ресторанов в США с использованием POS-терминала Omni 7000MPD производства компании VeriFone для проведения платежей в присутствии клиента. Это событие стало началом процесса вытеснения наличных денег бесконтактными платежными картами при совершении транзакций на небольшие суммы. NFC открывает перед пользователями огромный выбор возможностей, позволяя без дополнительных усилий соединять между собой цифровые камеры, КПК, цифровые приставки, компьютеры и мобильные телефоны. Самым распространенным в мире устройством с NFC-интерфейсом сегодня является мобильный телефон. NFC уже находит широкое применение в таких сферах бизнеса и проектах, как продажа

различного рода электронных билетов и оплата проезда на общественном транспорте, индустрия развлечений, бронирование и оплата авиабилетов и т. д. [5, 128].

NFC-совместимые мобильники можно будет применять в качестве банковской пластиковой карточки для работы с банкоматами. Пользователь помещает телефон рядом с банкоматом, который идентифицирует личность владельца телефона и считывает защищенную информацию прямо с мобильного. Эта информация содержит номер банковского счета, предварительно установленный максимальный суточный лимит по снятию наличных и другие необходимые сведения, которые могут быть различными для разных банков. Как только вводится PIN-код, то открывается доступ к деньгам на банковском счете в обычном режиме (можно снять наличные, заплатить за различные услуги и т. д.). Одним из главных преимуществ использования NFC-телефонов является то, что они могут хранить информацию о нескольких банковских карточках, что позволяет не носить с собой пачку пластиковых карт. То есть неминуемым следствием становится вытеснение банковских карточек, посредством осуществления процедуры аутентификации с помощью мобильного NFC-телефона.

На текущий момент в Японии уже активно началось использование технологии NFC. Некоторые автозаправочные станции уже оснащены терминалами бесконтактной оплаты за топливо с помощью NFC-мобильников, что очень удобно и экономит время водителя и пассажиров. В скором времени система оплаты на основе NFC может быть внедрена в японских такси, а это значит, что клиентам не придется носить с собой наличные деньги. В Великобритании сеть ресторанов EAT внедрила в 88 своих заведениях по всей стране бесконтактное решение для оплаты заказа.

С лета 2006 г. у пассажиров нью-йоркского метро появилась возможность использовать свои карты MasterCard PayPass для прохода через турникет на 30 станциях линии Лексингтон, проходящей через весь остров Манхэттен на центральный вокзал Нью-Йорка. С помощью автоматизированных платежных устройств и бесконтактных интерфейсов компании VeriFone оплата за поездку может списываться со счета карты MasterCard таким же образом, как и при совершении других покупок с использованием карты PayPass.

Применение пластиковой карты для оплаты проезда в Нью-Йорке, Лондоне и Варшаве, а также оплаты парковки в Польше подтверждает тот факт, что технологии бесконтактных платежей более чем эффективны в сфере общественного транспорта. Кроме того, что они увеличивают скорость пассажиропотока на автобусных остановках и железнодорожных станциях, данный способ автоматического сбора оплаты за проезд избавляет транспортные компании от всех сложностей, связанных с работой с наличными деньгами, а также от рисков мошенничества.

Технология коммуникации в ближней зоне (NFC) - это технологический стандарт для микросхем, позволяющий установить соединение на очень близком расстоянии и дающий возможность потребителю инициировать и осуществлять бесконтактные транзакции, а также получать доступ к цифровой информации, например, к рингтонам или файлам для скачивания на мобильные телефоны [2, 200].

Технология радиочастотной идентификации (RFID) - это метод идентификации с помощью кремниевых микросхем, расположенных на ярлыке, которые позволяют получать запросы устройства радиочастотного считывания/записи и отвечать на них. Многие полагают, что радиочастотная идентификация придет на смену штрих-кодам и магнитным полоскам.

Такие инновации в способах коммуникаций, передачи данных, технологических и технических возможностях даже в несвязанных областях не должны оставаться без внимания руководства коммерческих банков [5, 120].

Так, Citibank начинает тестирование новой системы проведения платежей при помощи современной беспроводной технологии NFC (Near Field Communication), чипы которой встраиваются в сотовые телефоны. Первая тестовая партия специальных платежных карт и сотовых телефонов начала использоваться в индийском городе Бангалор. По сообщениям Citibank, новая программа Citi Tap and Pay охватывает 5 тыс. мобильных телефонов и несколько крупных индийских торговых центров, оснащенных специальными POS-терминалами, считывающими информацию о покупках и проводящими платеж.

Новые устройства с бесконтактной функцией не нужно прокатывать в платежном терминале. Чтобы оплатить покупку электронным любым устройством, снабженным функцией NFC (например, мобильным телефоном), владельцу достаточно провести им вблизи терминала. Дальнейшая транзакция по карте или устройству проходит как обычная операция по обычной банковской карте. После «обкатки» бизнес-процесса Citibank планирует развернуть крупномасштабную акцию по использованию NFC [6, 38].

Основными проблемами на пути развития бесконтактных платежей являются обеспечение безопасности и создание бизнес-модели. Остро стоит вопрос о разделении дохода от бесконтактных мобильных платежей между банками, мобильными операторами, поставщиками услуг и остальными компаниями, задействованными в совершении транзакций. Что касается безопасности проведения транзакций на основе NFC, банковское сообщество склоняется к использованию биометрии для осуществления процедуры идентификации клиента. Наиболее вероятными технологиями станут биометрический «отпечаток» голоса и подпись. Голосовая аутентификация голоса может быть проведена успешно даже при наличии простуды и насморка владельца, а анализ подписи учитывает особенность

почерка и силу давления на бумагу. Поэтому многие банки уже сегодня проводят активно биометрические эксперименты.

На конференции Европейской Банковской Ассоциации (ЕБА), посвященной платежам, которая состоялась в Германии в 2012 г., были обозначены определенные прогнозы развития инновационных технологий в банковском секторе. Марк Гарвин, главный аналитик JP Morgan Chase AG, согласился с тем, что отрасль платежных услуг к 2016 г. забудет про бумажные чеки, что платежи через мобильные телефоны станут обычным делом, а биометрия исключит возможность мошенничества. Компания Apple представила на своем официальном сайте программу IChat, которая позволяет транслировать видео для межличностного общения через Интернет на уровне цифрового телевидения. Для банков это означает возврат к «живому» общению с клиентом, которое было утрачено в процессе автоматизации банковских операций и технологической революции. То есть, отправляя клиента к банкоматам и обучая его самостоятельно осуществлять простые операции по своим счетам через Интернет посредством программ Интернет-банкинга, банкиры обезличили процесс продажи своих услуг. CRM-программы анализируют запросы клиентов и ведут статистику использования клиентами определенных услуг, однако при этом не учитываются сиюминутные желания, настроения, обстоятельства, произошедшие в жизни человека, побуждающие его воспользоваться или отказаться от использования каких-либо услуг банка. Из-за отсутствия межличностного общения банки выпустили из виду необходимость установления доверительных отношений с клиентами [4, 305].

Учитывая развитие всех перечисленных технологий, пользователь через Интернет снова может встретиться со служащим банка лицом к лицу по видео вызову. Это можно будет сделать из любой точки мира со своего компьютера, телевизора или мобильного телефона с высокой четкостью изображения. Это инновационная услуга будет называться видеобанкингом как следующая эволюция мобильного и Интернет-банка. Подобная услуга будет доступна в режиме 24-часового обслуживания. То есть у клиента появится «свой» менеджер, с которым он будет лично знаком и который будет знать все индивидуальные особенности обслуживания данного клиента. Если банк предоставляет услуги видеосвязи, то встает вопрос о количестве и рабочем графике сотрудников, которые могут быть одновременно доступны для клиентов в режиме видеосвязи. Такая проблема может быть решена посредством использования реалистичного видеоробота-аватара. Действия робота будет регулировать диалоговая система кнопочного управления с помощью тонального набора в мобильном телефоне, интерактивного сенсорного экран HD телевизора, touchscreen компьютера. С развитием связи следующего поколения системы управления будут строиться уже на сенсорных технологиях и механизмах распознавания голосовых команд. То есть единожды записанные видеоответы

персонального менеджера на возможные стандартные запросы клиента, такие как баланс-счета, последних транзакциях и т. д. позволят клиенту «встречаться» со своим менеджером 24 часа в сутки.

Банки, которые смогут идти в ногу с технологическим прогрессом: своевременно разрабатывать бизнес-процессы, обновлять программное обеспечение, делать его адаптированным к виртуальным сервисам, получают неоспоримое преимущество перед остальными участниками рынка. Аппаратнонезависимый высокоскоростной Интернет позволяет пользователю, используя любое устройство беспроводной или мобильной связи, получить доступ к услугам в режиме on-line круглосуточно 365 дней в году. Только банки, которые будут готовы вести непрерывное онлайн обслуживание, смогут выжить в период технологической революции. Поэтому основным аспектом в конкурентной борьбе станут размеры инвестиций в развитие и внедрение информационных технологий, отвечающих требованиям времени и рынка [1, 315].

Для успешного участия в конкурентной борьбе необходимо решить следующие задачи:

- повысить гибкость и адаптивность к рынку, внедрять не только принципиально новые технологии, но и развивать «кайзен-подход» - философию, которая фокусируется на непрерывном улучшении всех аспектов жизни;

- перейти на новые компьютерные технологии самообслуживания, дистанционное обслуживание, виртуальные банковские и финансовые технологии;

- разработать и внедрить новые кредитные продукты на базе новых технологий;

- комплексно использовать новые информационные и коммуникационные технологии для электронного маркетинга;

- внедрять инновации в области форм и методов управления, изменения в квалификации работников;

- иметь в виду, что технологические нововведения могут привести к снижению эффективности контроля над банками со стороны ЦБ РФ.

Таким образом, для банка целесообразно расширение спектра услуг, оказываемых физическим лицам, но при этом должны быть учтены различные факторы, связанные как с востребованностью данных услуг на рынке, так и с возможностями банка по их оказанию.

Использованные источники:

1. Друзь, В.К. Новые услуги и инновационные технологии коммуникации в банковском секторе/ Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. 2011. № 24, с. 328
2. Паринов, С.И. К теории сетевой экономики: учебник/С.И. Паринов - Новосибирск: «ИЭОПП СО РАН», 2012 – 240 с.

- 3.Ривкин, К.Е. Основные направления использования банковских пластиковых карточек: учебное пособие/К.Е. Ривкин - Финансы и кредит 2008 - № 3, 45 с.
- 4.Рожков, Ю.В. Организация деятельности коммерческого банка: Учебное пособие/Ю.В. Рожкова - Хабаровск: «РИЦ ХГАЭиП», 2007 - 396 с.
- 5.Ткачева, Е.Н. Методы обеспечения эффективности функционирования виртуальных организаций в информационной экономике: учебник/Е.Н Ткачева - Краснодар: «ЮИМ», 2010 – 160 с.
- 6.Юровицкий, В.М. Банки в среде электронных денег: учебное пособие/В.М. Юровицкий - М.: «Юрайт» - 2005. - №5. - С. 50 с.
- 7.Развитие Интернета в регионах России/Исследование Регионального общественного Центра интернет-технологий. - М.- 2009. - 6 апреля. - 91 с.

*Малугина В.Ю.
магистрант
Северный (Арктический) федеральный
университета им. М. В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА НА ОСНОВЕ СКОРИНГОВОЙ МОДЕЛИ

В настоящее время в ОАО Сбербанке используется методика оценки кредитоспособности клиентов сегментов микро бизнес и малый бизнес, основанная на анализе финансовых коэффициентов. Авторы которой предлагают использовать критические границы значений финансовых коэффициентов предприятий, разработанные ими с помощью дисперсионного анализа и построения бинарного дерева классификаций. Критические границы позволяют выявить потенциально некредитоспособных заемщиков.

Главными задачами анализа является: подготовка и консолидация всей имеющей информации о бизнесе заемщика необходимой для оценки кредитоспособности финансового состояния и расчета лимита кредитования на основе рейтинговой модели.

Скоринговая модель – специализированное программное обеспечение, позволяющее рассчитать скоринговый балл Заемщика, максимальную сумму кредита и принимать решение о целесообразности предоставления кредита.

Скоринговый балл это показатель уровня риска по кредитной сделке, рассчитанный системой на основании демографических данных заемщика и его платежеспособности.

Анализ хозяйственной деятельности производится на основании сформированного объекта анализа в рамках технологии кредитования кредитный конвейер.

Рассмотрим методику Сбербанка России для определения финансового состояния и степени кредитоспособности заемщика.

Для определения лимита кредитования проводится количественная и качественная оценка следующих пяти групп факторов риска:

- факторы, связанные со структурой акционерного капитала и внутренней структурой корпоративного клиента
- факторы, связанные с кредитной историей и репутацией заемщика
- факторы, связанные с эффективностью управления,
- факторы, связанные с позицией заемщика в отрасли и регионе, производственным оснащением и уровнем используемых технологий
- факторы риска, связанные с финансовым состоянием заемщика.

Количественный анализ проводится с учетом тенденций, характеризующих изменение финансового состояния предприятия, и факторов, влияющих на эти изменения.

В целях реальной оценки финансового состояния заемщика банком выделены несколько основных видов деятельности (отраслей). Выделены группы: оптовая торговля, розничная торговля, услуги, строительство, производство и сельское хозяйство. Определены основные характеристики отраслей, которые как правило свойственны большинству предприятий конкретной отрасли. Однако у отдельного субъекта характеристики могут отличаться в силу специфики организации конкретного бизнеса клиента.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности производится на основании сформированного объекта анализа, который включает в себя:

- формирование аналитических форм баланса
- формирование аналитических форм Отчета о прибылях и убытках
- формирование форм отчета движения денежных средств
- анализ информации, позволяющей оценить качественные показатели деятельности заемщика, которые производятся на основании, представленной клиентом, информации, полученной по результатам выезда на место ведения бизнеса, внешних источников (СМИ, Интернет, бюро кредитных историй, справки банков, ФНМ. отчет НЗО, Росстат и другие), внутренних источников, экспертной оценки сотрудника банка.

Для правильного и корректного определения и проведения консолидации финансовых данных, необходимо иметь правильное понимание специфики деятельности сегментов «Микро бизнес» и «Малый бизнес».

Для анализа кредитоспособности особенно важно составить наиболее адекватную картину реальных финансовых показателей которые максимально полно содержится в управленческой отчетности предприятия. Однако очень часто официальные отчеты не содержат той информации, которая необходима для проведения точного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Так, например оценка основных средств не отражает их текущую рыночную стоимость или не все активы

используемые предприятием включаются в официальный балансовый отчет. Поэтому в первую очередь необходимо определить структуру и объем бизнеса и выявить всех его участников. С этой целью необходимо проанализировать динамику оценочных показателей, структуру статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой политики предприятия.

Для оценки финансового состояния заемщика используются три группы оценочных показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент наличия собственных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

Коэффициенты ликвидности позволяют проанализировать способность предприятия отвечать по своим текущим обязательствам. В результате расчета определяется степень обеспеченности предприятия оборотными средствами для расчета с кредиторами по текущим операциям.

Достаточными значениями показателей являются:

- K1 (коэффициент абсолютной ликвидности) - 0,1;
- K2 (коэффициент быстрой ликвидности) - 0,8;
- K3 (коэффициент текущей ликвидности) - 1,5;
- K4 (коэффициент наличия собственных средств) - 0,4 (для всех заемщиков, не относящихся к торговле), 0,25 (для предприятий торговли);
- K5 (коэффициент рентабельности продукции (продаж)) - 0,10;
- K6 (коэффициент рентабельности деятельности предприятия) - 0,06.

Более подробно критические границы показателей по классам кредитоспособности предприятий-заемщиков представлены в табл. 1.

Таблица 1. Критические границы показателей по классам кредитоспособности предприятий-заемщиков

Коэффициенты	1-я категория	2-я категория	3-я категория
K1 (коэффициент абсолютной ликвидности)	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
K2 (коэффициент быстрой ликвидности)	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
K3 (коэффициент текущей ликвидности)	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
K4 (коэффициент наличия собственных средств)	0,4 и выше	0,25-0,4	менее 0,25
K5 (коэффициент рентабельности продукции (рентабельности продаж))	0,1 и выше	менее 0,1	нерентабельно
K6 (коэффициент рентабельности деятельности предприятия)	0,06 и выше	менее 0,06	нерентабельно

Сумма баллов (S) рассчитывается по формуле:

$S = 0,05 \times \text{Категория K1} + 0,10 \times \text{Категория K2} + 0,40 \times \text{Категория K3} + 0,20 \times \text{Категория K4} + 0,15 \times \text{Категория K5} + 0,10 \times \text{Категория K6}.$

Значение S наряду с другими факторами используется для определения рейтинга заемщика. Для показателей третьей группы показателей

(оборачиваемость и рентабельность) не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду их большой зависимости от специфики предприятия, отраслевой принадлежности и других конкретных условий. Оценка результатов расчетов этих показателей основана главным образом на сравнении их значений в динамике. Сумма баллов S влияет на определение класса кредитоспособности и рейтинг заемщика следующим образом:

- 1-й класс кредитоспособности: S - 1,25 и менее (обязательное условие - значение коэффициента $K5$ на уровне, установленном для 1-го класса кредитоспособности);
- 2-й класс кредитоспособности: S - от 1,25 (не включая) до 2,35 (включительно) (обязательное условие - значение коэффициента $K5$ на уровне, установленном не ниже чем для 2-го класса кредитоспособности);
- 3-й класс кредитоспособности: S - больше 2,35.

Далее определенный таким образом предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей и качественной оценки заемщика, при отрицательном влиянии этих факторов он может быть снижен на один класс.

Класс «d» - дефолт присваивается клиенту при наличии просроченной задолженности перед банком сроком более 30 календарных дней. С учетом рассчитанного показателя и качественных показателей определяется класс кредитоспособности заемщика и делается вывод о возможности выдачи кредита.

Представленная методика кредитоспособности заемщика имеет следующие положительные стороны:

- простота и прозрачность оценки,
- учет количественных и качественных показателей кредитоспособности заемщика,
- информация, применяемая кредитными аналитиками, не ограничивается данными сугубо бухгалтерского учета и отчетности,
- учитывается структура акционерного капитала и внутренняя структура корпоративного клиента,
- -учитывается кредитная история и деловая репутация заемщика,
- учитывается эффективность управления, в том числе уровень менеджеров старшего звена,
- учитывается позиция заемщика в отрасли и регионе, уровень оснащенности современными технологиями
- унификация и наличие специально разработанных формул и обязательных условий отнесения к какому-то классу кредитоспособности, облегчающих работу кредитных экспертов и дающих наглядное представление о кредитоспособности заемщика. Каждый из применяемых коэффициентов, используемых для оценки финансового состояния имеет эталонное значение, с которым производится сравнение с его расчетного

аналога.

В тоже время методика оценки кредитоспособности имеет и ряд недостатков:

- рейтинговая оценка не позволяет учесть все ключевые признаки клиента, особенно формализуемые
- эталонное значение коэффициентов не дифференцировано для различных отраслей, имеющих различную структуру активов и пассивов
- эталонные значения коэффициентов не дифференцированы по территориальному признаку так, как различные территории имеют не одинаковые воспроизводственные условия и возможности для сбыта продукции, что оказывает влияние на финансовые показатели деятельности предприятия.
- весовые коэффициенты достаточно субъективны. В то же время как незначительные сдвиги в системе весовые коэффициенты могут принципиально изменить конечный результат и перевести заемщика из одного класса в другой.
- показатели, которые используют при анализе кредитоспособности, рассчитаны по отчетным данным, которые не дают представления о перспективной кредитоспособности заемщика.
- сведения, касающиеся предполагаемых денежных потоков и финансовых результатов не учитываются при определении класса заемщика
- критические значения суммы баллов, с которым сравнивается ее фактическая величина, определяется эмпирически. В общем случае критический порог является изменяющейся во времени величиной и должен быть дифференцирован в зависимости от вида кредита. Ошибки в определении критической величины суммы баллов могут давать принципиально неверный результат, особенно когда фактическое значение баллов лежит в окрестности критического значения.

Следует отметить, что ОАО Сбербанк запустил программу так называемую «кредитную фабрику» для микробизнеса в рамках кредитной программы «Доверие». Проект призван максимально упростить процедуру получения кредита для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с выручкой до 60 млн. рублей.

«Кредитная фабрика» — это стандартизация и унификация всех процессов: от сбора упростившегося пакета документов до принятия решения о выдаче кредита, — поясняется в пресс-релизе. — Ее преимущество для микробизнеса — скорость обработки заявок клиентов. Если раньше срок рассмотрения кредитной заявки составлял до восьми рабочих дней, то теперь он сократится до трех рабочих дней с момента подачи полного пакета документов». Ранее система рассмотрения заявок по принципам «кредитной фабрики» распространялась только на заявки по потребительским и автокредитам, предоставляемым физическим лицам.

Кредит «Доверие» — продукт, который дает возможность индивидуальным предпринимателям, обществам с ограниченной ответственностью и физическим лицам — собственникам бизнеса с годовой выручкой до 60 млн. рублей получить кредиты в размере до 2 млн рублей без залога и указания цели. Для оформления кредитного договора будет достаточно поручительства собственника бизнеса.

Также с 01 октября 2014 года внедрена технологическая схема кредитования Клиентов сегмента «Микро бизнес» ОАО «Сбербанк России», предоставляемые на основе скоринговой модели оценки кредитоспособности, что позволяет снизить уровень невозвратов кредитов по продуктам «Доверие», Экспресс-Авто и Экспресс -Актив , обеспечить быстроту и беспристрастность в принятии решений, возможность эффективного управления кредитным портфелем, отсутствие необходимости длительного обучения персонала.

Основной недостаток связан с особенностью ведения бизнеса в России, в частности, слабой прозрачности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Таким образом, любая методика оценки кредитоспособности юридического лица имеет высокую чувствительность к искажению исходных данных. В России необходимо применять комбинированный анализ управленческой и фискальной отчетности, т.к. последняя не позволяет внешним пользователям увидеть реальную картину бизнеса и понять риски кредитования предприятия.

В целом нормативы по финансовым коэффициентам, разработанные Сбербанком, выявляют недобросовестных заемщиков. Можно отметить что, скоринговая модель сбалансирована, и получаемые результаты вполне адекватными. Конечно, скоринговая модель не может учесть всех нюансов и не может быть всегда объективной.

*Малугина В.Ю.
магистрант
Северный (Арктический) федеральный
университет им. М. В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КРЕДИТОВАНИЯ

Во всех странах с развитой системой финансовых услуг кредиты выдаются заемщикам, которые прошли специальную процедуру оценки кредитоспособности, так называемую кредитным скорингом.

Но опыт и теория оценки и управления кредитным риском показывают, что кредитный риск имеет очень сложную внутреннюю структуру. Кредитный риск состоит из несколько рисков это транзакционный риск, портфельный риск и аллокационный риск. Для создания и использования методик оценки кредитоспособности заемщика необходимо сначала понять какие виды кредитного риска существуют и как

они соотносятся друг с другом. Транзакционный риск связан с вариативностью кредитоспособности отдельных заемщиков, которая возникает в ответ на изменение влияющих на нее экономических, отраслевых, социально-демографических и других факторов. Транзакционный риск проявляется в вариативности денежного потока предприятия. В силу этого могут меняться и возможность возврата кредита. Следующий риск это портфельный риск. Объединение кредитов в портфель диктуется необходимостью уменьшения издержек на управление. В портфель объединяют кредиты, которые подвержены влиянию одинаковых факторов риска. И третий риск представлен аллокационным кредитным риском – риском, обусловленным распределением активов банка по отраслям, регионам его присутствия и продуктам банка. Разная динамика развития и разное экономическое состояние регионов и отраслей определяют вариативность качества кредитных портфелей, сформированных банком. Вложение в разных пропорциях средств в кредитование одного и того же состава отраслей, которым предлагается одни и те же кредитные продукты, а отрасли находятся в одних и тех же регионах приводит к тому, что каждая из таких аллокаций кредитных ресурсов будет производить свою доходность и будет характеризоваться своим уровнем аллокационного риска. Но сейчас мы рассмотрим более подробно методику управления транзакционным риском.

Проблема оценки кредитоспособности заемщика очень актуальна в России. Процесс кредитования связан с действием многочисленных и разнообразных факторов риска, способных повлечь нарушение сроков погашения ссуды, поэтому предоставление кредита обязательно предполагает изучение банком кредитоспособности заемщика. Задачи такого анализа заключаются в том, чтобы определить способность заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность и в связи с этим степень риска, который банк готов взять на себя, а также размер кредита и его условия. Проблема оценки кредитоспособности предприятия-заемщика с учетом его отраслевых и индивидуальных особенностей, несмотря на большое внимание к ней отечественных и зарубежных ученых, исследована пока недостаточно.

В России широко используется зарубежный опыт оценки кредитоспособности, но слабым звеном такой оценки является отраслевой анализ. Отраслевой анализ, который проводят российские банки, направлен лишь на изучение особенностей экономики отрасли, выявление сезонных закономерностей, но даже они не учитываются при расчете нормативных значений финансовых коэффициентов, заложенных в основу методики оценки кредитоспособности заемщиков. Разработаны методики оценки кредитоспособности заемщика, то есть разработан определенный набор показателей и критериев, по которым оценивается кредитоспособность заемщика, что позволяет быстро и с минимальными трудозатратами

проанализировать большой объем кредитных заявок. Оценка кредитоспособности заемщика должна проводиться с учетом его индивидуальных особенностей, иначе при анализе по единой методике оценки всех предприятий из поля зрения могут выпасть факторы могут существенно влиять на финансовые результаты не только заемщика, но и банка.

В методиках оценки кредитоспособности юридического лица различных банков обычно учитываются только отдельные виды кредитоспособности – по отраслевой принадлежности предприятия, что выражается в дифференциации нормативных ограничений отдельных финансовых коэффициентов. В то время как каждая отрасль имеет ряд своих особенностей, которые оказывают влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Малыхина В.Е.

студент

Институт управления

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ДЕТЕЙ-ИНВАЛИДОВ В СИСТЕМЕ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация:

В данной статье исследуется проблема организации эффективности социальной поддержки семей, имеющих детей-инвалидов. Анализируются существующие меры помощи указанным семьям. Предлагаются формы кураторской поддержки семей, воспитывающих инвалидов.

Ключевые слова:

Дети-инвалиды, семья, льготы, социальная дезадаптация.

Проблема инвалидности является одной из актуальных проблем современного общества. Это аргументируется точными данными международной статистики [1], согласно которой число инвалидов во всех странах велико и прослеживается тенденция к его увеличению. В России существует проблема, связанная с социализацией детей-инвалидов в современном обществе. Проблема детей-инвалидов должна решаться на всех уровнях, от законодательных актов и социальных организаций, которые регулируют и осуществляют помощь этим детям, до семей, в которых они живут. Число детей-инвалидов с каждым годом увеличивается, в сравнение с предыдущими годами.

Разнообразные факторы влияют на динамику: невысокий уровень медицины в России, нехватка финансирования, плохая экология, высокий уровень заболеваемости родителей (особенно матерей), рост травматизма, детская заболеваемость, и т.д. К детям инвалидам относятся дети, которые

во многом ограничены в жизнедеятельности, социально дезадаптированы, вследствие нарушения роста и развития, способностей к самообслуживанию, передвижению, ориентации, контролю над своим поведением, обучению, трудовой деятельности. В последнее время поднимается вопрос о переходе к более лояльной терминологии по отношению к детям-инвалидам. По отношению к ребенку огромную роль играет тот факт, как к нему относятся в современном обществе, гораздо человечнее было бы говорить, например, не «умственно отсталый», а «ребенок с неспособностями», не «слепой», а ребенок с ослабленным зрением.

В декларации о правах инвалидов говорится, что эти люди имеют неотъемлемое право на уважение их человеческого достоинства. Инвалиды, каковыми бы ни были происхождения, характер и серьезность их увечий и недостатков, имеют те же основные права, что и их сограждане того же возраста. Это, прежде всего, означает, что у них есть право на удовлетворительный уровень жизни и меры, которые могут помочь в достижении максимальной самостоятельности.

Здоровье и благополучие детей - главная забота семьи, государства и общества. Первоосновой защиты детства выступает правовая база. Она включает российские государственные законы и местные положения, инструкции и методики.

В каждом регионе Российской Федерации семьи с детьми-инвалидами имеют право на: разнообразные льготы в виде жилищно-коммунальных услуг, бесплатного посещения детских садов, обеспечение инвалидов лекарствами, бесплатный проезд на городском транспорте, включая сопровождающего родителя, бесплатный проезд на пригородном железнодорожном транспорте[2].

В соответствии с Федеральным законом «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»[3].

1. Утвердить прилагаемые Правила предоставления льгот инвалидам и семьям, имеющим детей-инвалидов, по обеспечению их жилыми помещениями, оплате жилья и коммунальных услуг (далее именуются – Правила).

2. Министерству социальной защиты населения Российской Федерации в месячный срок разработать и утвердить форму справки, подтверждающей факт установления инвалидности, выдаваемой учреждениями государственной службы медико-социальной экспертизы.

3. Органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления осуществить необходимые организационные меры, обеспечивающие предоставление льгот инвалидам и семьям, имеющим детей-инвалидов, по обеспечению их жилыми помещениями, оплате жилья и коммунальных услуг, по получению земельных участков для индивидуального жилищного строительства,

ведения подсобного и дачного хозяйства и садоводства в соответствии с Правилами, утвержденными настоящим Постановлением, а также по оборудованию жилых помещений, занимаемых инвалидами, специальными средствами и приспособлениями в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

В семьях, имеющих детей-инвалидов, происходят огромные изменения на трех уровнях. Психологическом - в силу постоянного стресса, вызванного заболеванием ребенка, различными по своей природе психотравмирующими воздействиями. Социальном - семья этой группы уменьшает круг своих контактов, матери чаще всего оставляют работу, часто рождение ребенка-инвалида разрушает отношения между супругами. Соматическом - переживаемый родителями стресс, выражается в различных психосоматических заболеваниях.

Человек-инвалид, имеет право на взаимодействие со всеми аспектами жизни общества, на независимую жизнь, самоопределение, свободу выбора, как все другие люди. Этому должна способствовать программа реабилитации - система мероприятий, развивающих возможности ребенка и всей его семьи, которая разрабатывается командой специалистов (состоящей из врача, социального работника, педагога, психолога) вместе с родителями. Во многих странах такой программой руководит один специалист - это может быть любой из перечисленных специалистов, который и отслеживает и координирует реабилитационную программу (специалист-куратор). Такая система мероприятий разрабатывается индивидуально для каждого конкретного ребенка и семьи, учитывая как состояние здоровья и особенности развития ребенка, так и возможности и потребности семьи. Программа реабилитации может разрабатываться на различный срок, в зависимости от возраста и условий развития ребенка.

По прошествии установленного срока специалист-куратор встречается с родителями ребенка. Для обсуждения достигнутых результатов, успехов и неудач. Важно также проанализировать все позитивные и негативные незапланированные события, нарушения в реализации программы. В дальнейшем специалист (команда специалистов) вместе с родителями разрабатывают программу реабилитации на следующий период.

Использованные источники:

1. Лазарев В.Ф., Долгушин А.К. Модель центра медико-социальной реабилитации детей-инвалидов. - М., 2012.
2. МОЛНЕТ [Электронный ресурс] МОСКВА ОНЛАЙН. Режим доступа: [http://www.molnet.ru/mos/ru/family/o_81513\(29.10.14\)](http://www.molnet.ru/mos/ru/family/o_81513(29.10.14))
3. Help-Patient [Электронный ресурс] Льготы инвалидам и семьям, имеющим детей-инвалидов. Режим доступа: <http://www.help-patient.ru/oncology/disablement/privileges> (30.10.14)

*Мамаева У.М.
студент 2курса 10 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

Ссудным капиталом называются свободные денежные капиталы, высвобождающиеся у одних предприятий, корпораций и иных экономических субъектов и предназначенные для передачи во временное пользование другим участникам рынка.

Рынок ссудных капиталов представляет собой сферу экономики, где происходит движение или, иначе говоря, перемещение свободных денежных капиталов от кредиторов к заемщикам в любых формах.

Основными источниками ссудного капитала служат денежные капиталы (денежные средства), высвобождаемые в процессе воспроизводства. К ним относятся:

1. амортизационный фонд предприятий, предназначенный для обновления, расширения и восстановления производственных фондов;
2. часть оборотного капитала в денежной форме, высвобождаемая в процессе реализации продукции и осуществления материальных затрат;
3. денежные средства, образующиеся в результате разрыва между получением денег от реализации товаров и выплатой заработной платы;
4. прибыль, идущая на обновление и расширение производства;
5. денежные доходы и сбережения всех слоев населения;
6. денежные накопления государства в виде средств от владения государственной собственностью, доходы от производственной, коммерческой и финансовой деятельности правительства, а также положительные сальдо центрального и местных банков.

Выделяют пять основных функций рынка ссудных капиталов:

1. обслуживание товарного обращения через кредит;
2. аккумуляция, или собирание, денежных сбережений (накоплений) предприятий, населения, государства, а также иностранных клиентов.
3. трансформация денежных фондов непосредственно в ссудный капитал и использование его в виде капиталовложений для обслуживания процесса производства.
4. обслуживание государства и населения как источников капитала для покрытия государственных и потребительских расходов (учитывая огромную роль рынка ссудных капиталов в покрытии бюджетных дефицитов и финансировании жилищного строительства через ипотечное кредитование

в рамках государственно-монополистического капитализма).

Во всех четырех случаях рынок выступает как своеобразный посредник в движении капитала.

5. ускорение концентрации и централизации капитала для образования мощных финансово промышленных групп.

Отражая накопление и движение денежного капитала, рынок ссудных капиталов органически связан с движением стоимости в ее денежной форме, с образованием и использованием различных денежных фондов в виде кредитных ресурсов и ценных бумаг. Посредством рынка ссудных капиталов как экономической категории можно измерить и определить движение, объем, направление денежных фондов, идущих на развитие общественного воспроизводства, установить классовый спектр использования денежного капитала, воздействие его на социально экономические отношения.

За последние 2030 лет в качестве источника ссудного капитала все активнее используются сбережения населения, особенно трудящихся слоев. Эта тенденция характерна для США, Англии, Канады, Германии, Франции, Италии, Японии и других стран. Как правило, сбережения населения воплощаются в банковских вкладах, резервах пенсионных фондов, страховых компаний, а также в покупке различных ценных бумаг.

При передаче части своего капитала заемщику, сам кредитор лишается возможности получить собственную прибыль за время кредитной сделки. Поэтому заемщик должен платить за полученные в кредит заемные средства – деньги, ссужаемые на время, должны вернуться к кредитору с приращением. Этот прирост, поступающий к собственнику капитала, называется ссудным процентом.

Ссудный процент представляет собой доход, получаемый собственником капитала в результате использования его денежных средств в течение определенного времени. Иначе говоря, это цена кредита.

Заемные средства могут попадать к заемщику двумя основными путями: прямым и косвенным (опосредованным через систему финансового посредничества).

При прямом (непосредственном) заимствовании заемщики берут ссуду у кредиторов на рынке ссудных капиталов, продавая им финансовые инструменты (ценные бумаги). Для покупателя (кредитора) они становятся активами, а для продавца эмитента (заемщика) пассивами, т.е. обязательствами или долгом. Существуют следующие способы прямого заимствования:

1) купля-продажа финансовых инструментов на открытом рынке участниками сделки (кредиторами и заемщиками);

2) купля-продажа при помощи фондовых посредников (дилеров и брокеров);

3) купля-продажа с участием специального финансового института (инвестиционного банка), помогающего осуществлять первичное

размещение финансовых требований.

Обычно рынки прямых кредитов являются крупно-оптовыми, и номиналы продаваемых на них финансовых инструментов достаточно высоки, чтобы существенно ограничить круг возможных покупателей первичных обязательств. Данный недостаток решается с помощью особого финансового института финансовых посредников.

Финансовый посредник – институт, осуществляющий связь между кредиторами и заемщиками, занимая средства у кредиторов и предоставляя их заемщикам. Главной задачей посредничества является преодоление различных затруднений во взаимодействии между кредиторами и заемщиками. При косвенном заимствовании финансовый посредник является кредитором для продавца эмитента и заемщиком для покупателя вторичных обязательств.

В период свободной конкуренции основной формой движения ссудного капитала являлся кредит. Он предоставлялся рантье (особыми денежными капиталистами) – различным слоям общества, товаропроизводителями – друг другу, а также банками, которые привлекали свободные денежные капиталы и сбережения одних субъектов и предоставляли их в ссуду другим.

С развитием рынка, расширением объемов капиталов, предоставляемых во временное пользование, с одной стороны, и с ростом спроса на заемный капитал – с другой, структура рынка капиталов и механизм движения ссудного капитала существенно усложнились.

Современная структура рынка ссудных капиталов характеризуется двумя основными признаками: временным и институциональным.

По временному признаку различают денежный рынок, на котором предоставляются кредиты на период от нескольких недель до одного года, и непосредственно, рынок капиталов, где денежные средства выдаются на более длительные сроки: от года до пяти лет (рынок среднесрочных кредитов) и от пяти и более лет (рынок долгосрочных кредитов).

По функционально-институциональному признаку современный рынок ссудных капиталов подразумевает наличие двух основных звеньев: кредитной системы (совокупности различных кредитно-финансовых институтов) и рынка ценных бумаг. Последний, в свою очередь, разделяется на первичный рынок, где продаются и покупаются новые эмиссии ценных бумаг, биржевой (вторичный), где покупаются и продаются ранее выпущенные ценные бумаги, и внебиржевой рынок, где совершается реализация ценных бумаг, которые не могут быть проданы на бирже. Внебиржевой рынок еще называется уличным.

*Мамурзаева Г.Н.
студент 2к., 1гр.
«Бухгалтерский учет и аудит»*

*Алиева З.Б., к.э.н.
руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ЕЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Важнейшим количественным показателем денежного обращения является денежная масса, представляющая собой совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству. Изменение количества денег, циркулирующих в экономической системе, может оказывать существенное воздействие на реальный выпуск продукта, уровень цен, занятость и другие экономические переменные. Существование определенного соответствия между долгосрочной динамикой денежной массы и движением уровня цен было замечено еще в давние времена. Оно и легло в основу количественной теории денег, которая существенно модифицировалась в XX в. благодаря исследованиям монетаристов. В центре внимания - механизм воздействия денежной массы на цены, структура самой денежной массы, ее агрегаты. Для экономической стабильности очень важен контроль за количеством денег, а экономисты, аналитики и политики должны обладать адекватными возможностями для изменения денежной массы. Тема актуальна на сегодняшний день, так как денежная масса является одним из доминирующих факторов стабилизации цен сбалансированности бюджета, спроса и предложения в целом.

Денежная система как форма организации денежного обращения в стране складывается исторически и закрепляется национальным законодательством. Денежные системы сформировались в XVI-XVII вв., хотя отдельные их элементы появились в более ранний период. Тип денежной системы зависит от того, в какой форме функционируют деньги. В связи с этим выделяют два типа денежных систем: система металлического обращения; система обращения кредитных и бумажных денег, при которых золото вытеснено из обращения. Денежная система включает в себя следующие элементы: денежную единицу, порядок эмиссии наличных денег, организацию и регулирование денежного обращения. Денежная единица - это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров. Эмиссионная система в развитых странах означает выпуск банковских билетов центральным банком, а казначейских билетов и монет - казначейством в соответствии с законодательно установленным эмиссионным правом.

Характерными чертами современных денежных систем являются: отмена официального золотого содержания, обеспечения и размена банкнот на золото; преобладание в денежном обращении безналичного оборота; усиление государственного регулирования денежного обращения; выпуск денег в обращение не только в порядке банковского кредитования хозяйства, но и в порядке покрытия государством расходов посредством выпуска государственных ценных бумаг. Правовой основой функционирования денежной системы России является Закон от 25 сентября 1992 г. "О денежной системе Российской Федерации". Согласно Закону официальной денежной единицей является рубль и исключительное право выпуска наличных денег, организации и изъятия их из обращения на территории РФ принадлежит Центральному банку России.

В настоящее время сложились, условно говоря, как бы два подхода к экономической сущности денежной массы, ее роли и месту в системе экономического регулирования, а также к методам обоснования. Согласно первому подходу, денежная масса является чуть ли не доминирующим фактором стабилизации цен, сбалансированности бюджета, спроса и предложения в целом. Подобный подход опирается на опыт последних лет советской экономики, когда был ослаблен контроль над денежным обращением, эмиссия не сопровождалась мерами по укреплению гривны, а ее масштабы не согласовывались с динамикой цен, что и вызвало невосполнимый товарный голод. Отсюда вполне правомерна постановка вопроса о более жестком регулировании денежной массы. Но для правильного установления ее объемов необходимо хорошо знать факторы формирования денежной массы и их взаимосвязи. Иначе можно так заузить денежную массу, что это приведет к стагнации естественного оборота материальных ценностей и всего платежного оборота. Второй подход основывается на том, что деньги и кредит выступают самостоятельными активными факторами оживления хозяйственного оборота, пополнения оборотных средств, расширения инвестиций. Правда, это требует надежной и слаженной системы продвижения денежной массы (кредитная и бюджетная политика, целевое расходование фондов). Такой подход предполагает, что денежная масса, хотя и является очень важным индикатором, существует в системе других, не менее значимых регуляторов рыночной экономики.

Важнейшим количественным показателем денежного обращения является денежная масса, представляющая собой совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству. Но измерение количества денег весьма непростое дело. Проблема в том, что разнообразие форм вложений финансовых средств достигло такой степени, что переход от собственно денег (банкноты, вклады до востребования) к ликвидным формам их размещения (сберегательные вклады) или к

полуликвидным формам (например, срочные вклады) совершается незаметно. Различные виды активов одновременно в той или иной степени выполняют функции денег. В результате граница между деньгами и не денежными активами не такая четкая, как раньше. Само понятие “денежная масса” имеет двойное значение, оно означает как совокупность платежных средств, выпущенных банковской системой, так и общую сумму наличности во владении частных лиц, предприятий и организаций. В статистике развитых стран учитывается первый аспект денежной массы, поскольку она определяется объемом денежных средств в пассивах Центрального банка и депозитных банков. Экономисты, напротив, принимают во внимание, прежде всего второй аспект, поскольку общая сумма наличности и способы ее использования оказывают сильное влияние на денежное равновесие в данный момент. Для анализа количественных изменений денежного обращения на определенную дату и за определенный период для разработки мероприятий по регулированию темпов роста и объема денежной массы используются различные показатели, так называемые денежные агрегаты.

Денежный агрегат - любая из нескольких специфических группировок ликвидных активов, служащих альтернативными измерителями денежной массы. Денежный агрегат - это показатель объема и структуры денежной массы. В России с 1992г. предусмотрены следующие денежные агрегаты:

- M_0 - наличные деньги;
- $M_1 = M_0 +$ расчетные, текущие и прочие счета и вклады в коммерческом банке + депозиты до востребования в сбербанке;
- $M_2 = M_1 +$ срочные вклады в сбербанке;
- $M_3 = M_2 +$ депозитные сертификаты и облигации государственных займов;

Оптимальный размер денежной массы во многом определяется интенсивностью использования денег в платежном обороте или скоростью обращения денег. В промышленно развитых странах в основном исчисляются два показателя скорости оборота денег - показатели интенсификации движения денег при функционировании их в качестве средства обращения и платежа: 1) показатель скорости обращения в кругообороте доходов и продуктов - это отношение реального валового национального продукта (национального дохода) к денежной массе, а именно к средним размерам M_1 или M_2 . Этот показатель раскрывает взаимосвязь между денежным обращением и процессами экономического развития; 2) показатель оборачиваемости денег в платежном обороте - отношение суммы переведенных средств по банковским текущим счетам к средней величине денежной массы. При сравнении показателей скорости обращения денег по странам можно заметить довольно существенные расхождения: так, в Японии, Франции, Италии денежная единица за год

оборачивается в процессе производства и обращения конечного продукта в среднем от 2 до 4 раз, тогда как в США, Германии, Великобритании - 5-6 раз. Эти расхождения отражают не только различия в классификации рассматриваемых денежных агрегатов, но и неодинаковые формы хранения сбережений и методы „управления наличностью” и определяются действием ряда факторов:

1) общеэкономических (степенью развития экономики, темпами экономического роста, движением цен);

2) чисто монетарных (структуры платежного оборота, развития кредитных операций, взаимных расчетов, уровня процентных ставок на денежном рынке).

Изменение количества денег, циркулирующих в экономической системе, может оказывать существенное воздействие на реальный выпуск продукта, уровень цен, занятость и другие экономические переменные. Существование определенного соответствия между долгосрочной динамикой денежной массы и движением уровня цен было замечено еще в давние времена. Для экономической стабильности очень важен контроль за количеством денег, а экономисты, аналитики и политики должны обладать адекватными возможностями для изменения денежной массы. К инструментам государственного регулирования денежного обращения относятся: проведение эффективной денежно-кредитной политики; управление государственным долгом; реализация налоговой политики; формирование финансового рынка; контроль за денежной массой в ходе проведения монетарной политики.

Для осуществления эффективного контроля за состоянием денежной массы необходимо:

❖ полностью отказаться от разграничения принципов и сфер обращения наличных денег и безналичных денежных средств;

❖ строго соблюдать монополию центрального банка на осуществление эмиссии денег, выпуска в обращение денежных знаков во всех формах, что ведет к увеличению денежной массы;

❖ регулировать единый денежный оборот на следующих принципах:

- прогнозирование потребности в денежных средствах на макроуровне, в отдельных отраслях и регионах;

- разработка системы и внедрение контрольных цифр и нормативов (минимальные и максимальные границы прироста денежной массы и объема кредитования; лимиты наличности и резервов в банках);

- разработка и использование экономико-математического аппарата и функций спроса и предложения денег.

- внедрение в практику учета, анализа и регулирования денежного обращения системы коэффициентов мультипликации денежных средств. Эти

коэффициенты отражают степень трансформации на личных и безналичных средствах.

- разработка показателей совокупной денежной массы, расчет соответствующих агрегатов и проведение мероприятий денежно-кредитной политики.

С 70-х годов во многих странах было введено таргетирование - установление целевых ориентиров в регулировании прироста денежной массы в обращении и кредита, которых придерживаются в своей политике центральные банки.

В мировой экономической практике используются следующие инструменты регулирования денежной массы в обращении:

1. Операции на открытом рынке, являющиеся самым основным инструментом в мировой практике, и влияющие на деятельность коммерческих банков через объем имеющихся у них ресурсов (купля-продажа казначейских векселей, государственных облигаций и прочих государственных ценных бумаг, краткосрочные операции с ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки).

2. Девизные операции, то есть покупка и продажа Центральным банком иностранной валюты для поддержания курса национальной валюты и предотвращения его резких колебаний, противодействия спекулятивным настроениям участников рынка.

3. Депозитные операции ЦБ, которые также используются для изъятия излишней ликвидности комбанка. Эти операции позволяют ЦБ оперативно привлекать в депозиты временно свободные средства банков и тем самым практически мгновенно нейтрализовать их возможное давление на валютный рынок, не допуская обесценения национальной валюты и росту инфляции в связи с этим.

4. Политика учетной ставки (дисконтная политика), т.е. регулирование процента по займам коммерческих банков у Центрального банка. Предоставление кредитов происходит по ставке рефинансирования, устанавливаемых ЦБ.

5. Изменение нормы обязательных резервов, устанавливаемой также ЦБ. Повышение ее означает, что большая часть банковских средств «заморожена» на счетах Центрального банка и не может быть использована коммерческими банками для выдачи кредитов. В результате сокращается денежная масса в обращении.

В результате можно подвести итоги по основным тезисам и понятиям.

Единство денег безналичного оборота и наличных денег обусловило возможность рассмотрения их как совокупности в виде денежной массы, под которой понимается совокупный объем наличных денег и денег безналичного оборота. Различия между безналичными денежными расчетами и безналичным оборотом, который совершается с помощью

передачи ценных бумаг, проявляется и в том, что в состав денежной массы в обращении не входят ценные бумаги.

Мансурова А.Ф.
студент 5 курса
специальность «Мировая экономика»
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СУБЪЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье исследуется воздействие девальвации национальной валюты на конкурентоспособность национальной экономики. Рассматриваются выигрыши и издержки девальвации рубля для субъектов национальной экономики.

Ключевые слова: девальвация, курс рубля, монетарная политика, выгоды, издержки, конкурентоспособность

Девальвация – это обесценивание национальной валюты по отношению к другим валютам. Другими словами это понижение рублевого курса (для России) к валютам других стран.

В настоящее время на протяжении всего первого квартала 2014 г. в российской экономике происходит понижение курса рубля, что требует ответа на вопрос о соотношении выигрышей и издержек этого процесса для субъектов национальной экономики. Текущее обесценивание рубля можно оценить по показателю бивалютной корзины, который используется для определения реального курса рубля по отношению к основным валютам: доллару и евро [1].

Исходя из этого, можно выделить как положительные, так и отрицательные стороны девальвации национальной валюты для субъектов национальной экономики.

К положительным последствиям девальвации можно отнести:

- стимулирование экспорта, поскольку экспортеры в результате обмена вырученной иностранной валюты на обесцененную валюту своей страны получают дополнительный девальвационный доход;
- увеличение спроса на товары, произведенные в стране, в результате ценового фактора;
- увеличение занятости и рост темпов промышленного производства в отраслях ориентированных на экспорт и импортозамещение;
- пополнение доходной части федерального бюджета за счет роста нефтегазовых доходов и возможность расширения социальных программ;
- увеличение ценовой конкурентоспособности российских товаров на мировых рынках, вследствие их удешевления для иностранных покупателей;
- возможность развития отечественной промышленности.

Впрочем, отрицательных сторон у девальвации существенно больше:

- утрата доверия к обесценивающейся валюте со стороны субъектов экономических отношений (например, «бегство населения» в иностранную валюту);

- повышение цен на импортные товары, а, следовательно, рост цен на потребительские товары в России;

- торможение модернизации экономики:

- 1) т.к. в данных условиях повышение конкурентоспособности продукции национальных производителей происходит в результате снижения цены, а не реального повышения ее качества и обновления производства;

- 2) импортируемые технологии, оборудование, программное обеспечение – подорожают пропорционально ослаблению рубля;

- обесценивание вкладов в валюте страны, которая подверглась девальвации, вследствие чего происходит ажиотажное снятие денежных средств с банковских депозитов. Банки в свою очередь теряют из оборота капитал, количество кредитов уменьшается, а процентные ставки увеличиваются;

- девальвация провоцирует рост темпов инфляции, поскольку производители начинают повышать цены на внутреннем рынке не только на импортированную продукцию, но и на отечественную (эффект храповика);

- создаются дополнительные валютные риски для бизнеса;

- падение реальной покупательной способности денежных доходов населения в девальвируемой валюте (заработных плат, стипендий, пенсий, денежных пособий), снижение покупательной активности и совокупного спроса;

- увеличивается отток капитала за рубеж при существенной девальвации национальной валюты;

- поведение субъектов экономики становится менее предсказуемым и рациональным.

Таким образом, необходимо понимать, что последствия девальвации для российской экономики будут определяться не столько соотношением преимуществ и недостатков, сколько глубиной и продолжительностью ослабления курса национальной валюты. Надежды российского правительства, связанные с контролируемой (контролируемой ли?) девальвацией рубля и стимулирующим воздействием этого процесса на национальную промышленность и экспорт могут не оправдаться. Согласно условию Маршалла-Лернера, стоимость импорта будет расти быстрее, чем спрос на экспорт, особенно в условиях риска международных санкций против России, а, следовательно, эффект «J-образной кривой» будет существенно глубже, что приведет к ухудшению платежного баланса страны [2]. Все это накладывается на фактическое закрытие международного кредитного рынка для российских компаний и создает еще большую угрозу макроэкономической стабильности в стране.

Использованные источники:

- 1.Стоимость бивалютной корзины. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?PrID=bicurbase, свободный (дата обращения: 03.11.2014 г.)
- 2.Девальвация валюты. [Электронный ресурс]. URL: <http://promarkets.info/slovar/d/devalvatsiya-valyutyi>, свободный (дата обращения: 04.11.2014)

*Мансурова А.Ф.
студент 5го курса*

*Тахумова О.В.
научный руководитель, доцент
«Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь*

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: В данной статье рассматриваются транснациональные банки, которые выступают в качестве главных инструментов глобализации и интернационализации мировой экономики и человечества.

Ключевые слова: ТНБ (транснациональный банк), НТП (научно-технический прогресс) , интернационализация, глобализация.

В истории человечества, банки оказывали огромное воздействие на развитие экономики. С ростом производства и развитием товарно-денежных отношений, банки активно усиливали свое положение на месте посредника денежных операций. Современные банки представляют собой крупные объединения, выполняющие различные функции в экономике и имеющие огромное влияние на дальнейшее развитие капитала.

Транснациональные банки - это корпорации, действующие в кредитно-финансовой сфере мирового хозяйства и имеющие те же признаки, что и производственные, либо сбытовые ТНК. По сути, они отличаются от традиционных ТНК только сферой деятельности и специфическими инструментами, соответствующими данной сфере. Наибольшее развитие ТНБ получили в начале XXI века. Именно поэтому представляется столь актуальным изучение деятельности этих международных банковских образований, которые, с одной стороны, являются результатом развития и концентрации банковского капитала, расширения механизма его функционирования на международном уровне, носителем самых передовых банковских и информационных технологий. С другой стороны - сами транснациональные банки имеют определяющее влияние на развитие мировой экономики и перестройку международных экономических отношений [1; с. 237].

Основным фактором появления ТНБ является то, что обычным банкам не под силу обеспечивать крупные капиталовложения и инвестиции в одну

сферу. ТНБ дают альтернативу в долгосрочные инвестиции и обладают огромным потенциалом для подобных целей. Государства увидели в ТНБ перспективу дальнейшего продвижения крупных капиталов за границу и укрепления собственных позиций на международном рынке. В этом случае цели ТНБ совпадают с целью отдельного национального государства и дают порой решающие преимущества перед остальными государствами.

Также ТНБ являются активным источником для продвижения научно-технического прогресса, так как они достаточно гибки для «переливания» капитала из одной страны в другую. Но в силу своей природы происхождения ТНБ стремится к полному подчинению всех финансовых потоков для максимализации собственной выгоды. Поэтому они также являются источником жестких экономических кризисов.

С одной стороны ТНБ это созидательная сила, которая способствует развитию экономики и НТП, с другой стороны это спекулятивная сила, которая жестко устанавливает собственные цели и упорно добивается их.

Страны с развитой рыночной экономикой активно поддерживают ТНБ для укрепления собственного положения, которые в свою очередь создают условия для поступления налоговых средств от широкой международной деятельности, а также расширение из экономического, а затем и политического влияния, помогают установить контроль над экономикой некоторых зарубежных стран [2; с. 429].

Транснациональные банки занимают существенное место в современных международных экономических отношениях. Являясь порождением и проявлением процесса интернационализации, транснациональные банки повлияли на развитие процесса глобализации. Отличие ТНБ от национального крупного банка состоит, прежде всего, в наличии зарубежной институциональной сети, переносе за границу не только активных операций, но и части собственного капитала, и формировании депозитной базы, в связи, с чем зарубежная сеть ТНБ активно используется для получения банковской прибыли. Таким образом, ТНБ стали важным элементом мирового рынка ссудных капиталов, валютных операций и всей системы международных экономических отношений. В мире первыми кто создал транснациональную структуру, были тамплиеры, группа людей, одержимых идеей мирового господства смогли создать огромную по меркам средневековья организацию. Диверсифицированная структура, различные подходы на пути к цели, агрессивная стратегия экспансии, это основные черты транснациональной структуры. Это, по сути, была первой попыткой глобализации человечества

Транснациональные банки отличаются тем, что их цели проще, и они напрямую связаны с деньгами. Они представляют наибольший интерес на сегодняшний день. Основными движущими факторами ТНБ является:

- Большие расходы на НТП
- Маркетинг и реклама в масштабах целой планеты

- Огромные финансовые и политические возможности для расширения бизнеса, и развития.

- Влияние на мировые экономические процессы и их изменения для своей пользы [3].

Таким образом, мировая практика доказала, что с одной стороны, финансовые организации являются основным источником НТП и промышленного развития, а с другой стороны, государства могут быстро стать заложником собственных наднациональных структур, или попусту быть марионетками в их руках. ТНБ и ТНК имеют возможность быстро сосредоточить в своих руках огромные капиталы, производства и технологии, которые могут стать революционными. Рациональное их использование даст огромные плюсы в международной кооперации и глобализации, а именно приведет к уменьшению расходов на производство и развитие, но злоупотребление ими может грозить финансовой деспотией и самоуправством ТНБ и ТНК, ибо сама природа возникновения банков и корпораций диктует им постоянно, агрессивно наращивать собственный капитал, путем поглощения и приобретения.

Использованные источники:

1. Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А. Международные валютно-кредитные отношения/ учебник, 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 314 с.
2. Тарасов В.И. Деньги, кредит, банки/ В.И.Тарасов // учеб.пособие, 4-е изд. М.: Мисанта, 2009. - 535 с.
3. Тахумова О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. № 2. С. 175-180.
4. Энциклопедия экономиста. Основы мировой экономики. [Электронный ресурс] URL:<http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/transnacionalnyy-bank.html> (дата обращения 12.11.2014).

*Мансурова А.Ф.
студент 5го курса*

*Тахумова О.В.
научный руководитель, доцент
«Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь*

ОСОБЕННОСТИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА

Аннотация: Рассматриваются особенности демографического развития города и влияние демографической структуры населения на стабильность семьи. Показывается роль семьи в формировании общества.

Ключевые слова: общество, миграция, воспроизводство, мотивация.

Изменения, которые постоянно происходят в городе, носят не только социально-экономический, но и демографический характер. Эти изменения и

составляют содержание демографического развития города, под которым понимается изменение численности населения, и его структуры в определенный период времени. Демографическое развитие города, охватывает широкую сферу жизнедеятельности людей и не сводится только к чисто демографическим процессам, таким как рождаемость, смертность, миграция, брачность, изменения половозрастного состава и т.д. Одной из особенностей воспроизводства городского населения является сравнительно неустойчивая его демографическая структура. Если в сельских поселениях удельный вес младших возрастов и пожилых людей на протяжении многих лет остается достаточно стабильным, то в городских поселениях происходит совсем по-другому.

Высокая динамичность социально-демографической структуры города приводит порой к изменениям в соотношении полов и возрастных групп. Это, в свою очередь, отражается на уровне брачности и рождаемости, поскольку многие молодые люди по причине отсутствия брачных партнеров не могут вступить в брак. Конечно, рано или поздно брачные пары сформируются, но разница в возрасте женихов и невест будет нарушена, а как показывают исследования, гармоничность отношений в семье во многом зависит от соотношения возраста жены и мужа. По мнению ряда исследователей семьи, разница в возрасте у супругов должна составлять 4-6 лет [1].

Наиболее приемлемая разница в возрасте супругов вызвана биологическими и социальными причинами. К примеру, женщины раньше стареют, но живут дольше, чем мужчины, а социальная же зрелость у мужчин наступает позже (то есть самостоятельная жизнь начинается после учебы и службы в армии). Поэтому, если раннее замужество женщин как-то оправдывается, то этого нельзя сказать о ранних браках мужчин. Разлад в семье возникает не только от социальных факторов, но от физиологических особенностей. Превышение численности женщин над численностью мужчин в городах приводит еще к одному очень важному в нравственном отношении последствию: около 35-40% мужчин вступают во второй или последующий брак с молодыми женщинами, которые до этого не состояли в браке, а разведенные женщины лишь в редких случаях вступают в брак с мужчинами, которые до этого не были женаты. Здесь становится очевидным, что диспропорция полов оборачивается своеобразным «многоженством» мужчин. Кроме того, следует учесть, что мужчины становятся вдовцами вдвое реже (ежегодно становятся вдовцами в стране около 300 тыс. мужчин), чем женщины вдовами, а в повторный брак ежегодно вступает не более 1/3 мужчин, у которых брак распался в прошлом году [2]. Также известно, что в последнее время увеличивается число мужчин, которые не состоят ни в юридическом, ни в гражданском браке. Все эти нарушения в пропорции демографической структуры населения города приводят не только к снижению уровня брачности и рождаемости, но и

порождают такое явление как «соперничество» девушек и женщин в создании брачных союзов. Если прибавить к той части женщин, которые обречены на «незамужество» из-за отсутствия брачных партнеров, еще и разведенных женщин и повторно не вышедших замуж, то получается, что большой контингент женского населения выпадает из процесса воспроизводства новых поколений. Кроме того, значительное количество незамужних женщин оказывает психологическое воздействие на непрочные семьи, снижает уровень требований к потенциальным брачным партнерам-мужчинам, создает дополнительные условия для супружеских измен, и как следствие - увеличивается рождаемость внебрачных детей. В частности, легкость, с которой совершаются разводы в городах, объясняется не только упрощенной процедурой расторжения брака, но и психологической уверенностью в наличии выбора очередного брачного партнера. Так, в крупных городах у разведенных мужчин вероятность повторного брака втрое выше, чем у женщин [3, с.153-154].

Развод и не сложившаяся семейная жизнь могут выступать в качестве дополнительных стимулов к переезду в другой город. Примерно 30% мигрантов в качестве определяющего мотива переезда называют «семейные обстоятельства» – переезд к детям (родителям), замужество, а также «бегство от семьи» [4, с. 141]. Таким образом, можно сделать вывод, что разрыв семейных отношений приводит к стремлению изменить место жительства, к отложенному спросу на детей, а это, в свою очередь, ведет к распространению малодетных семей, одиночек, а также нарушению оптимального соотношения возраста женихов и невест.

Нестабильность семьи прямым образом отражается на уровне рождаемости, поскольку напряженность в супружеских отношениях, неуверенность в брачном партнере нередко оказывается решающим в вопросе, сколько детей будет в браке. Причем это в большей степени относится не к первому, а к последующим детям, появление которых можно рассматривать, как ответ на вопрос, как обстоят дела в данной семье.

Наличие детей в семье уже само по себе способствует ее упрочению, так как повышает ответственность супругов друг перед другом и перед детьми и обществом. При этом, чем более развита воспитательная функция семьи, тем устойчивее и гармоничнее она развивается. Следовательно, от характера и состояния брачно-семейных отношений, от уровня стабильности семьи зависит и ее величина. Об этом, свидетельствуют и данные исследования, согласно которым, в семьях, где супружеские отношения более устойчивы и гармоничны, детей, как правило, больше, чем в семьях с неустойчивыми и напряженными брачно-семейными отношениями (табл.1).

Таблица 1 - Зависимость величины семьи от характера семейных отношений (в % к числу опрошенных)

Тип семьи	Количество детей			
	Нет детей	Один ребенок	Двое детей	Трое и более детей
Семьи устойчивые, с нормальными отношениями	14,6	32,9	44,3	8,2
Семьи неустойчивые с напряженными отношениями	17,5	43,6	32,6	6,3

Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод о том, что дестабилизация семейных отношений находится прямо пропорциональной зависимости от уровня рождаемости. Конечно, нельзя игнорировать влияние на рождаемость всей совокупности социально-экономических факторов и демографической структуры населения. Но нельзя не считаться в тоже время со степенью устойчивости брака. Как отмечает Л.Е. Дарский: «повышенная вероятность распада браков способствует формированию более низкого уровня брачной плодовитости, так как женщина опасается остаться одна с детьми и супруги не хотят «связывать» себя большим числом детей, учитывая потенциальную возможность развода» [4, с.145]. Поэтому, как справедливо считают многие специалисты по проблемам брака и семьи, одним из важнейших условий повышения рождаемости, помимо стимулирующих мер демографической политики в стране (речь о материнском капитале) является профилактика разводов, предотвращение распада семьи, повышение устойчивости брачно-семейных отношений.

Использованные источники:

1. "Демоскоп Weekly" - демографический еженедельник [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://demoscope.ru/> (дата обращения: 10.10.2014)
2. Игебаева Ф.А. Влияние миграционных процессов на репродуктивные установки горожан. // Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития. Материалы Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2013.
3. Игебаева Ф.А. Образ жизни городской семьи и факторы ее дестабилизации // Социально-политические науки, №1 2013, с. 140-142.
4. Тахумова О.В. Инструменты государственной поддержки реального сектора экономики. // Сборник научных трудов: Теоретические и прикладные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. С. 150-152.
5. Интернет-журнал «Семья и социально-демографические исследования». [Электронный ресурс].-Режим доступа.-URL: <http://demographia.net> (дата обращения: 7.10.2014)

*Морозова Г.В., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
Галкина Ю.В.
студент 5-го курса
Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ИССЛЕДОВАНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация

Одно из актуальных направлений совершенствования налогового администрирования является повышение качества налогового администрирования и расширение спектра услуг, оказываемых налоговыми органами плательщикам. Исследование проблем в области налогового администрирования позволяет дифференцировать их на правовые, организационные и социально-психологические. Каждая из этих проблем имеет особенности, от решения которых зависит эффективность и результативность всей налоговой системы России.

Ключевые слова

Проблема, Качество, Налог, Администрирование, Имущество, Земля, Транспорт

Проблемы налогообложения имущества, в том числе недвижимого, достаточно широко представлены как в научной, так и в специальной литературе. Вместе с тем, следует отметить, что во многом предметом исследования в этой сфере налоговых отношений чаще всего являются вопросы прикладного характера.

В настоящее время проблема комплексного подхода к построению системы имущественного налогообложения с учетом потребностей в оптимизации процессов налогового администрирования неоднократно подчеркивается руководителями государства и отраслевых министерств, однако процессы построения результативной системы налогообложения имущества в единстве теоретического, методологического и организационного аспектов полностью не реализованы. Так, в экономической литературе отсутствует единство в вопросе отнесения тех или иных объектов к имуществу, нет четких критериев, на основе которых возможно определить какие виды имущества должны относиться к объектам имущественного налогообложения, а также не определен состав платежей, которые можно отнести к имущественным налогам. Кроме того, на сегодняшний день также в Российской Федерации налицо недооценка потенциала имущественных налогов, вызванная незначительностью их роли

в доходах консолидированного бюджета, неразвитостью теоретической и методологической базы имущественного налогообложения.

Обеспечение качества налогового администрирования является одним из важных условий полного и своевременного поступления налоговых платежей в бюджет. Задачи, поставленные президентом и правительством, по созданию конкурентоспособной и инновационной экономики требуют значительных затрат финансовых ресурсов. Решение данных задач во многом зависит от результатов деятельности Федеральной налоговой службы. В настоящее время особое внимание уделяется повышению качества администрирования имущественных налогов[5].

Выделяют следующие проблемы налогового администрирования: правовые, организационные, социально-психологические.

Проблемы правового характера заключаются, прежде всего в том, что налоговое законодательство РФ, во-первых, подвергается постоянным изменениям, во-вторых, противоречит в определенной части экономическим реалиям, в-третьих вносимые в законодательства изменения часто подвержены субъективным причинам.

Как отмечают О.В. Врублевская и М.В. Романовский, «принятие каждого налогового закона в Государственной Думе сопровождается серьезной закулисной борьбой и лоббированием интересов отдельных отраслевых комплексов и социальных групп»[1].

Организационные проблемы.

В области организационных проблем тревожная ситуация складывается с налогом на имущество физических лиц, поскольку затягивание гражданами сроков государственной регистрации частных домовладений является следствием длительной неуплаты данного налога. Конечно, не всё в данном случае объясняется простым нежеланием граждан регистрировать земельные владения. Главные причины заключаются в необходимости сбора огромного перечня документов, необходимых для проведения государственной регистрации. Упрощение этой процедуры оказало бы положительное влияние на объем поступлений в бюджеты муниципальных образований налога на имущество физических лиц[4].

Схожая проблема существует и по земельному налогу, который даёт значительную часть доходов местного бюджета. В связи с этим особое значение имеет его планирование и прогнозирование. Основная проблема состоит во множестве поставщиков и неоднозначности информации, передаваемой в налоговые органы для определения земельного налога. Очень часто сведения, которыми располагают такие учётные ведомства, как Главное управление Федеральной регистрационной службы и Управление Роснедвижимости, не совпадают, а иногда и противоречат друг другу. Серьезной проблемой по-прежнему остаётся целевое использование земельных участков (размещение на участках под индивидуальное жилищное строительство моек автотранспорта, станций технического

обслуживания, магазинов, многоквартирных жилых домов и офисных зданий).

Что касается же транспортного налога, можно выделить следующие проблемы его администрирования:

1. Отсутствие в регистрирующих органах полной и достоверной базы данных, в том числе по переданным на основании доверенности транспортным средствам (наименование организации порой не соответствует действительности, не всегда проставляется ИНН, не указывается мощность двигателя и т.д.).

2. Отсутствие в существующей версии программы «Налог» возможности сложения сумм налога по транспортным средствам, «проданным» по доверенности, а также начисления сумм налога гражданам, распоряжающимся транспортом по доверенности.

3. Отсутствие единого справочника транспортных средств налоговых и регистрирующих органов.

4. Неисполнение обязанности по уплате транспортного налога не ограничивает возможность использования транспортного средства.

5. Форма расчета по транспортному налогу не предусматривает заполнение налогоплательщиком сведений об использовании налоговой льготы.

Среди социально-психологических проблем можно отметить низкую культуру и грамотность налогоплательщиков в налоговой сфере, что является следствием уклонение от уплаты налогов. Для решения этой проблемы необходимо постоянно проводить разъяснительные работы и семинары с налогоплательщиками по поводу изменений налогового законодательства, порядка и своевременности уплаты налогов в бюджет. По оценке экспертов уровень налоговой грамотности в России невысокий, и главная причина налоговой неграмотности налогоплательщиков – не только в материальной ограниченности, не позволяющей пройти обучение по программам, разрабатываемым в Высшей школе или специализированных учреждениях. Основная проблема – недостаточный уровень государственного участия в решении проблемы.

Проблема неуплаты налогов также объясняется тем, насколько толерантно к этому наше общество. По статистике около 22% российских граждан ответят, что платить налоги некоторым из них просто простительно в виду тяжелого финансового положения. В реальности же доля тех, кто считает не платить налоги это правильно намного выше, поскольку многие граждане просто затрудняются ответить на поставленный вопрос. Неприемлемой практикой неуплаты налогов ни при каких условиях считают около 62% россиян[2].

А значит еще не все потеряно. Основным объяснением причин неуплаты налогов считается бедственное положение налогоплательщика, проблемы с заработком и принадлежность к социально незащищенному

слою населения. «Пусть платят богатые, а с нас что взять» - ответил бы каждый. В данных аргументах проявляется патерналистская установка русского человека, в то что о финансовом положении каждого должно заботиться государство, а сам он оказавшись в тяжелом положении не будет исполнять обязанности налогового контракта с государством. В целом, как показали результаты исследования, уровень налоговой грамотности в России низкий, а степень терпимости к практике уклонения и неуплаты налогов довольно высокая. Кроме того имеет место и проблема недоверия налогоплательщиков к налоговым органам. Нет прозрачности и открытости в расходовании поступивших денежных средств в бюджет. Кроме того коррупция в органах налогового контроля лишь усугубляет ситуацию.

Таким образом, можно выделить следующие проблемы повышения качества налогового администрирования:

1. Правовые, которые выражаются в несовершенстве и нестабильности налогового законодательства в части имущественных налогов. Поскольку сейчас стоит вопрос о введении налога на недвижимость, который мог бы стать эффективным рычагом для инвестиций в развитие муниципальной инфраструктуры и нового строительства объектов недвижимости. Этот налог подойдет для взимания местными органами власти, т.к. объекты недвижимости лучше контролируются на муниципальном уровне.

2. Проблемы организационного характера, которые выражаются в недостатке квалифицированных сотрудников, которые бы лучше контролировали и повышали собираемость имущественных налогов. Также информационно-технологическое обеспечение процедур учета и взаимодействия с налогоплательщиками и лицами, осуществляющими регистрацию объектов налогообложения; модернизация технического обеспечения; стимулирование своевременности уплаты налогов, поощрение инициативы налогоплательщиков самостоятельно определить сумму налога путем использования инновационных технологий.

3. Социально – психологические проблемы, которые объясняются сочетанием двух основных факторов: низкая налоговая культура и менталитет русского человека, который постоянно хочет найти любые способы заплатить из своего кармана меньше налогов в бюджет.

Использованные источники:

1. Гурова И.Н. О некоторых проблемах налогового администрирования // Финансы. – 2013. – № 2.
2. Морозова Г.В., Павельева Н. Повышение качества налогового администрирования имущественного налогообложения физических лиц в условиях инновационных преобразований в экономике. / Г.В. Морозова, Н. Павельева// Вопросы экономических наук. – №3(61). – Москва, 2013.– С. 74-75
3. Налоговая культура россиян: ключевые проблемы [Электронный ресурс]. – URL: <http://bd.fom.ru/report/map/dominant/dom0929/d092918>

4. Информационное обеспечение налоговой системы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.besplatnieuchebniki.org/read/1/page0001.html>
5. Мишустин М.В. Повышение качества и эффективности налогового администрирования// -Российский налоговый курьер. - 2010. - №13-14 <http://rnk.ru/journal/archives/2010>.

*Маржохова М.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»
ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова»*

*Россия, г. Нальчик
Шат-ипа Х.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Национальная экономика»
Абхазский государственный университет
Абхазия, г. Сухум*

ФЕНОМЕН УСТОЙЧИВОСТИ САМОРАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Концептуальные направления устойчивого развития и саморазвития курортно-рекреационных, сельских территорий представляют собой основу для достижения целей экономико-экологических трансформаций без нанесения ущерба окружающей среде и является процессом модифицированных видоизменений, в рамках которых инструментарий развития от используемых природных ресурсов до инвестиционных стратегий и институциональных структур приводятся к оптимуму с настоящими и будущими потребностями нации.

Необходимость реализации программ устойчивого развития экономики рекреационных, аграрных регионов сопряжена с потребностью разработки и реализации инновационного инструментария управления сельскохозяйственным природопользованием. Данное положение актуализирует научную проработку и обоснование методических, методологических, практических рекомендаций по управлению региональными агроэкологическими системами в условиях наблюдающейся глобализационной динамики международного движения капитала и необходимости укрепления продовольственной безопасности развивающихся территорий.

Анализ различных стратегий устойчивого развития показал непродуктивность ряда решений применительно к сельскохозяйственному производству, игнорирование экологических и социальных издержек при отсутствии инноваций, что свидетельствует о недостаточной эффективности отрасли в целом и показывает, что других значимых резервов развития территорий кроме качественных технологических и институциональных

изменений не имеется. Ввиду этого важной задачей является оценка эколого-экономического фактора сельскохозяйственного природопользования. В научной литературе встречаются разнообразные и достаточно общие схемы формализации эколого-экономического фактора, которые могут получить практическую апробацию при моделировании стратегий устойчивого развития отраслей экономики и регионов в целом [1].

Обострение экологической составляющей при реализации экстенсивных технологий сопряжено с необходимостью выработки инновационной экономико-экологической парадигмы территориального развития. Интенсивное использование природно-сырьевых, интеллектуальных ресурсов требует комплексного подхода, применение которого позволит создать высокоэффективный экономико-экологический механизм рационального территориального природопользования, обеспечить формирование единого социо-природо-хозяйственного пространства, способствуя развитию производственной и социально-бытовой инфраструктуры депрессивных территорий.

Базисными методологическими положениями, на которые должно опираться развитие агроэкосистем, является необходимость реализации новой архитектуры управленческих решений, связанных с обеспечением предельно-допустимого антропогенного воздействия элементов производительных сил территории на ее экосистему; что требует применения модернизированных технологических линий и средств производства, которые исключают возможность деградации природной среды [2].

Исследование понятия и феномена устойчивости саморазвития территориальных экономических систем представляет собой многокомпонентный и многоцелевой блок разработок, связанных с необходимостью реализации рационального природопользования во избежание деградации особо ценных рекреационных ресурсов, основанных на системном применении экономико-экологического подхода. Комплексность подхода заключается в его многоаспектности и обуславливается взаимодействием смежных отраслей в процессе формирования и реализации стратегий развития аграрных территорий, наличием ряда нерешенных задач в целях обеспечения продовольственной безопасности обозначенных регионов и совокупностью способов и средств для их решения. Основной целью комплексного подхода к определению устойчивости саморазвития территориальных экономических систем является обоснование направлений диверсификации экономики депрессивных регионов и модернизации в сторону увеличения производства конкурентоспособной конечной продукции АПК, коммерциализация рекреационных ресурсов в рамках экологической допустимости, укрепление финансовой составляющей экономики исследуемых территорий.

Необходимость развития концептуальных и методических основ формирования модернизированного механизма сельскохозяйственного природопользования на основе исследования феномена устойчивости саморазвития территориальных экономических систем предопределяет решение ряда взаимоувязанных задач, связанных с обоснованием стратегических направлений формирования эколого-экономического инструментария саморазвития рекреационных территорий; формулировкой методических подходов к оценке качества окружающей природной среды в территориальных экономических системах; разработкой модернизированных механизмов сельскохозяйственного природопользования в туристской дестинации; формированием стратегий развития агроэколандшафтов, централизации и концентрации финансовых и рекреационных ресурсов; моделированием процессов оптимизации развития и размещения сельского хозяйства в рамках экологической емкости территорий; формированием агроэкологической политики в территориальной экономической системе, адаптированной международным стандартам и требованиям; обоснованием возможностей и перспектив создания особой экономико-экологической саморазвивающейся зоны на основе реализации модернизированного механизма сельскохозяйственного природопользования.

В определении концепта «феномен устойчивости саморазвития» необходимо использовать системный подход и принцип междисциплинарности, с учетом географически-территориальных, экономических, экологических, инфраструктурных, ресурсных, социокультурных, маркетинговых и управленческих особенностей территориальной экономической системы.

Таким образом, реализация модернизированного механизма сельскохозяйственного природопользования может рассматриваться как основной источник экономического роста в контексте современной парадигмы устойчивого развития и саморазвития депрессивных территорий. При переходе регионов на режим саморазвития предполагается настройка его экономики на достижение устойчивого состояния самосовершенствования и саморегулирования при практическом отсутствии внешнего воздействия в целях формирования конкурентной среды, мотивирующей производителей к созданию качественного, инновационного продукта в рамках расширяющегося межрегионального экономического взаимодействия. Саморазвитие депрессивных аграрных территорий предполагает интенсивное использование природных, материальных, трудовых, финансовых, информационных ресурсов; развитие интеграционных процессов; оперативное и стратегическое управление экономикой региона; воздействие на социальные процессы; совершенствование межбюджетных отношений и инициация реформ.

Использованные источники:

1. Канчукоева Л.Б., Халишхова Л.З., Блиева Л.В. Генезис методологии экономической оценки природно-ресурсного потенциала региона // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 3-2. С. 195-204.
2. Митрофанова И.В., Старокожева Г.И. От окружной ФЦП - к приоритетному мега-проекту развития южного макро-региона России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 14. С. 25-36.

*Маринина А.Ю.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА
Россия, г. Киров*

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СРЕДСТВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ХЛЕБОБУЛОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрено маркетинговое исследование, направленное на выявление наиболее эффективного с коммуникативной точки зрения средства маркетинговых коммуникаций, используемых ОАО «Булочно-кондитерский комбинат». Обоснована величина выборки. С помощью пакета программ Minitab15 осуществлена обработка статистических данных по результатам анкетирования респондентов и даны рекомендации для предприятия.

Ключевые слова: система маркетинговых коммуникаций, маркетинговое исследование, анкетирование респондентов, Minitab15, кластерный и факторный анализы.

С целью анализа используемой системы маркетинговых коммуникаций на ОАО «Булочно-кондитерский комбинат» (далее ОАО «БКК») было проведено маркетинговое исследование. Выбран эмпирический метод – опрос, для чего предварительно была разработана анкета. В исследовании применялся детерминированный метод формирования выборки, который определяет принципы отбора респондентов для исследования из всей генеральной совокупности.

Определяется объём выборки по следующей формуле (с помощью процентных величин):

$$n = \frac{z^2 * p * q}{e^2}, \text{ где}$$

n – объём выборки;

z - нормированное отклонение, определяемое исходя из выбранного уровня доверительности, %;

p – вариация для выборки, %; q = (100 - p), %;

e – допустимая ошибка, %.

Если доверительную вероятность считать равной 95% (нормированное отклонение соответственно 1,96), то получим необходимый размер выборки 196 человек.

$$n = (1,96 * 50 * 50)/25 = 196 \text{ (чел)}$$

Обработка результатов опроса была проведена с помощью программы Minitab15. Перейдем к интерпретации полученных ответов.

По мнению опрошенных, самым популярным предприятием, предлагающим хлебобулочную и кондитерскую продукцию в г.Кирове стало ОАО «БКК», в общей выборке предприятие занимает 34 %. Далее равные доли (17%) занимают «Глобус» и «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат». Полные результаты ответов на первый вопрос можно увидеть на рисунке 1.

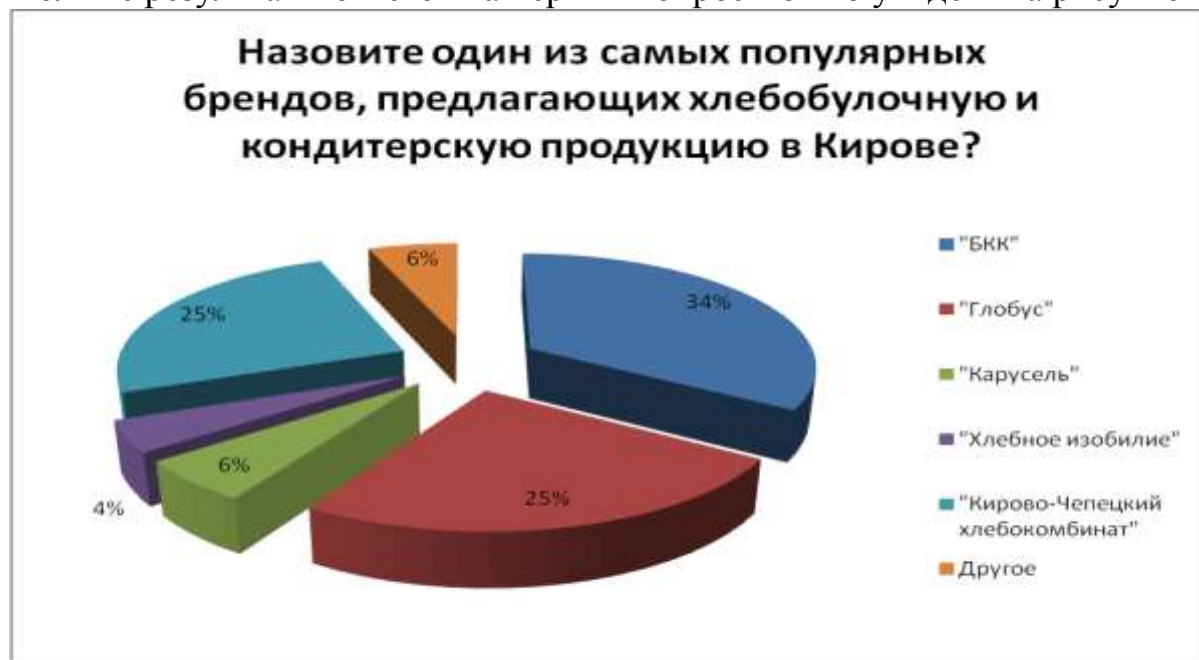


Рисунок 1 – Популярность бренда

Также была определена доля респондентов, приобретающих продукцию от ОАО «БКК». В итоге 57% из общей выборки ответили положительно, что еще раз подтверждает известность бренда и доверие к нему. (Рисунок 2)

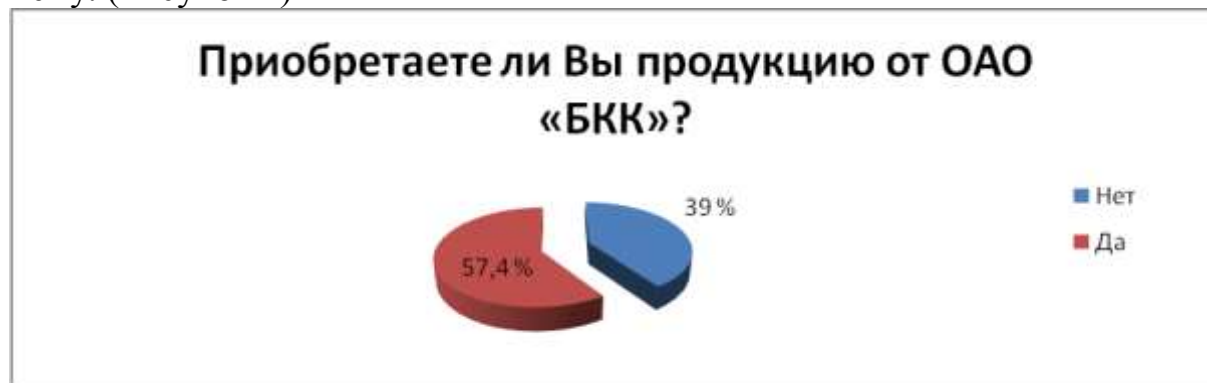


Рисунок 2 – Доля потребителей продукции ОАО «БКК»

Вопрос № 3 анкеты направлен на выявление наиболее эффективного медиа-канала по мнению респондентов. Информацию о новинках,

действующих акциях и скидках опрошенные чаще всего узнают с помощью телевизионной и радио-рекламы (так ответили 25%) , а также благодаря листовкам (25%). Немалую роль имеют советы друзей и близких (19,1%). Однако, респонденты в возрастной категории 21-40 лет предпочитают получать информацию с помощью Интернета.

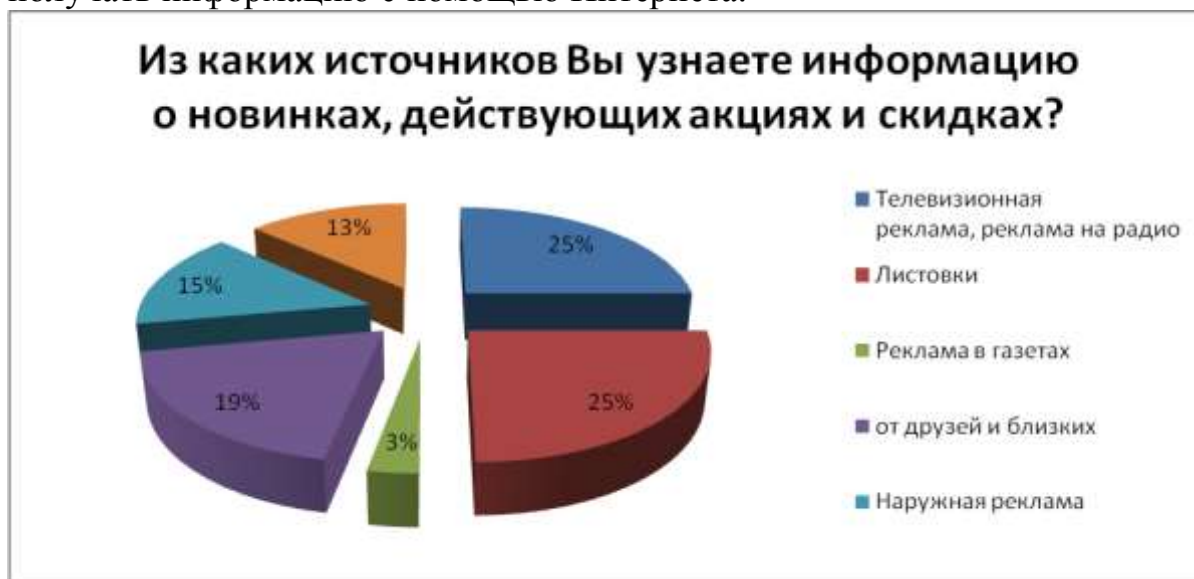


Рисунок 3 – Источники получения информации

Вопросы № 4 и № 5 помогают узнать, насколько активно используют респонденты, такой достаточно новый медиа-канал как Интернет. Актуальность Интернет-ресурсов растет быстрыми темпами. В настоящий момент кировские предприятия начинают активно использовать электронные социальные сети для продвижения продукции и привлечения клиентов. На основании ответов на вопрос № 4 выяснилось, что 31 % респондентов состоят в социальных группах (Одноклассники, ВКонтакте, Twitter, Instagram) кировских предприятий. Тем не менее, всего лишь 7% принимают участие в конкурсах и акциях, которые проводятся в вышеуказанных группах.

**Состоите ли Вы в социальных группах
(Одноклассники, ВКонтакте, Twitter,
Instagram) кировских предприятий?**

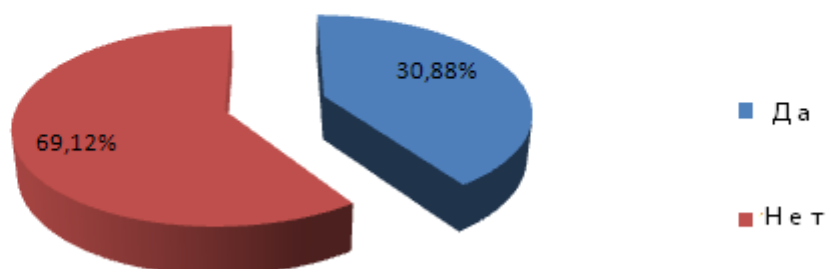


Рисунок 4– Использование электронных социальных групп

Для оценки ответов на вопрос № 6 использовалась «шкала Лайкерта». Респонденты давали ответы на вопросы, которые оценивали по десятибалльной системе в отношении согласия с этими вопросами (10 – полностью согласен; 1 – полностью не согласен):

- а) Скидки и цены от производителя привлекают Ваше внимание?
- б) Игры, конкурсы, лотереи и специальные акции влияют на Ваш выбор?
- в) Телевизионная реклама является для Вас наиболее доступной и понятной?
- г) Известный бренд внушает доверие к высокому качеству продукции?
- д) Вам нравится принимать участие в дегустациях? И др.

Для объединения отдельных элементов исследования, а также с целью создания новых факторов был использован факторный анализ, который можно назвать методом преобразования исходных переменных в новые, некоррелирующие, называемые факторами. Каждый фактор является линейной комбинацией исходных переменных.

Таблица 1 – Результаты факторного анализа

Средство МК	Скидки	Акции	Теле-реклама	Бренд	Дегустации	Наружн · реклама	Интернет
Скидки	1,00	х	х	х	х	х	х
Акции	-0,580	1,00	х	х	х	х	х
Телереклама	0,288	-0,524	1,00	х	х	х	х
Бренд	0,410	-0,306	0,130	1,00	х	х	х
Дегустации	0,021	-0,281	0,407	-0,046	1,00	х	х

Наружная реклама	0,093	0,203	-0,266	0,324	-0,843	1,00	x
Интернет	0,066	0,177	0,028	0,261	-0,636	0,721	1,00
Предварительные оценки общностей; собственные значения матрицы корреляции; сумма=7							
	1	2	3	4	5	6	7
Собственное значение	2,8950	2,0727	0,6653	0,5897	0,3753	0,3074	0,0947
Доля	0,414	0,296	0,095	0,105	0,054	0,044	0,014

На первом этапе факторного анализа после ввода данных проводится корреляционный анализ. Результаты выводятся в форме матрицы коэффициентов корреляции, и они характеризуют плотность связи между переменными исходного массива данных. Например, значение коэффициента корреляции между Интернетом и наружной рекламой составляет 0,721, что свидетельствует о достаточно высокой степени взаимосвязи между переменными и является основанием для объединения их в одну группу при построении факторной модели. Положительное значение коэффициента корреляции свидетельствует о прямой взаимосвязи между исследуемыми переменными.

Таблица 2 – Модель факторов

Средство МК	Фактор 1	Фактор 2
Скидки	0,058	-0,391
Акции	0,176	-0,335
Телереклама	0,223	0,164
Бренд	-0,041	-0,185
Дегустации	0,064	0,364
Наружная реклама	-0,297	-0,173
Интернет	-0,283	-0,137

Для определения числа факторов использован критерий «каменистой осыпи». В нашем случае – это 2 фактора.

Таким образом, в 1 группу вошли: телереклама (коэффициент корреляции 0,223), наружная реклама (-0,297), Интернет (-0,283). Поэтому назовем первый фактор «Рекламные средства». Вторую группу образуют скидки (-0,391), акции (-0,335), а так же дегустации (0,364). Второй фактор назовем «Средства стимулирования сбыта».

Далее был проведён кластерный анализ для выявления основных сегментов потребителей.

На основании данных необходимо сгруппировать респондентов в несколько кластеров, по принципу схожести их ответов. Для этого используем неиерархический кластерный анализ. Данные также обрабатываем в программе Minitab15. Мерой сходства является ManhattanDistance.

Выявляем оптимальное количество кластеров. Оптимальным будет решение с 3 кластерами. При этом первый кластер является наиболее многочисленным, в него попало 64,7% опрошенных.

Таблица 3 – Неиерархический кластерный анализ

Средние значения по кластерам							
Кластер	Скидки	Акции	Теле-реклама	Бренд	Дегустации	Наружная реклама	Интернет
1	7,31818	4,43182	6,29545	7,63636	3,77273	7,81818	6,45455
2	6,71429	3,92857	7,5	6,92857	7,5	2,21429	4,57143
3	6,41238	6,95687	3,31245	7,22587	2,42579	8,33589	8,42547
Центроид	7,05882	4,69118	5,75	7,42647	4,33824	6,73529	6,35294

Одним из часто используемых показателей является центроид – среднее значение объектов кластера по каждой из переменных, формирующих профиль каждого объекта. В результате можно сделать вывод, что в кластер №1 вошли респонденты, для которых важно наличие скидок, наиболее удобным медиа-каналом для них является наружная реклама, при этом доверие у них вызывают преимущественно известные бренды. В кластер №2 вошли респонденты, которые предпочитают доверять телевизионной рекламе, а также принимают активное участие в дегустациях. Менее важными факторами при выборе для них оказались акции и наружная реклама, в этот кластер вошли около 20% опрошенных.

В кластер №3 вошли респонденты, которые ориентируются на наружную рекламу, а информацию о действующих акциях, скидках и новинках предпочитают узнавать через Интернет. Среди маловажных факторов телевизионная реклама и дегустации. В этот кластер вошли почти 15% из числа опрошенных.

Первый кластер охватил 64,7% всей выборки, а значит, для совершенствования системы маркетинговых коммуникаций предприятию стоит обратить внимание на те параметры, которые выбрали респонденты этого кластера. Так, опрошенные указывают на большое влияние на них наружной рекламы. Также, по их мнению, стоит уделить особое внимание системе скидок и брендингу.

Таким образом, можно выделить следующие направления для совершенствования существующей системы маркетинговых коммуникаций на предприятии: реклама (в частности телевизионная и наружная), брендинг и стимулирование сбыта в виде скидок покупателям и проведения дегустаций.

Все эти средства в той или иной мере представлены в системе маркетинговых коммуникаций ОАО «БКК», но при этом имеют свои недостатки. В частности, телевизионная реклама предприятием практически не используется, наружная реклама используется лишь на грузовиках и в местах продаж, отсутствует фирменный слоган как элемент полноценного

бренда, скидки носят временный характер, не разработана система скидочных карт для фирменной сети магазинов и др.

По данным проведенного маркетингового исследования для совершенствования системы маркетинговых коммуникаций на ОАО «БКК» может быть предложено несколько направлений, которые позволят повысить коммуникативный эффект и получить рост финансовых результатов.

Маркелова Н.В.

магистрант

Кафедра гражданского права и процесса

Институт государства и права

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Россия, г. Тюмень

БАНКРОТСТВО: НА СТОРОНЕ КРЕДИТОРОВ.

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы защиты прав кредиторов при несостоятельности (банкротстве). Особое внимание уделяется реализации и защите прав кредиторов, а также изучению и возможному совершенствованию законодательной базы в области несостоятельности (банкротства).

Ключевые слова: законодательная база, кредиторы, Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве).

Когда кредитор еще только планирует предоставить заемные средства, у него имеется очевидное представление о платежеспособности заемщика и четкий план по возвращению своего капитала. Как известно, деньги любят тишину, однако порой экономические и политические настроения вносят свои коррективы: заемщики объявляют себя банкротами, негласно заявляя о своем намерении не платить по счетам. Тогда уже кредиторам приходится полагаться на свои права.

Идеи и принципы действующего арбитражного процессуального законодательства не могли не отразиться в процессуальных нормах законодательства о банкротстве. Это, в общем-то, необходимость для развития гармоничной среды закона, где учитываются интересы абсолютно каждого. Право на судебную защиту – один из основных правовых принципов, которым может воспользоваться каждый. Тем паче, если речь идет о тех, кто стал жертвой обстоятельств.

В последнее время в российском общественном сознании достаточно прочно утвердилась идея о социальной ценности государства, права и правосудия. Результатом этого стала востребованность многих государственно-правовых институтов, в том числе и судебной защиты. Если в начале 90-х гг. прошлого столетия судами общей юрисдикции ежегодно рассматривался 1 млн. гражданских дел, то в 2008 г. - свыше 9 млн. В арбитражных судах в прошлом году количество дел возросло на 13,2%. В

целом же судебной деятельностью каждый год затрагиваются интересы 30 млн. человек.[1]

Как же могут защитить себя кредиторы? Обращаясь в суд, заинтересованное лицо, конечно, преследует цель защиты материального права. Вот только его наличие суд может установить лишь после совершения всей установленной законом процедуры: рассмотрения дела и вынесения судебного акта.

Права кредиторов закреплены в Федеральном законе РФ от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Это также отражает позицию Конституционного Суда, в Постановлении от 12 марта 2001 г. № 4-П «По делу о проверке конституционности ряда положений Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», касающихся возможности обжалования определений, выносимых Арбитражным судом по делам о банкротстве.

Примечательно, что ранее действовавший Федеральный закон РФ от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»[2] не предусматривал возможности обжалования некоторых определений суда, которые затрагивали бы субъективные права кредиторов. Разрешение арбитражными судами дел о банкротстве фактически осуществлялось в упрощенном процессуальном порядке: выносимые по ним определения, не предусмотренные арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации[3], не могли быть обжалованы, кроме случаев, когда это прямо предусмотрено указанным законом о банкротстве (п. 3 ст. 55).

На практике же не подлежали обжалованию определения арбитражного суда об установлении размера денежных обязательств, о сокращении или продлении срока внешнего управления на полгода, о продлении конкурсного производства в пределах 6 месяцев.

Конституционный Суд России считает такое положение дел недопустимым. Более того, арбитражные суды, опираясь на Конституцию, оказались вправе воспользоваться процедурами апелляционного пересмотра судебных актов по заявлениям заинтересованных лиц. Также они заручились возможностью пересматривать решения по вновь открывшимся обстоятельствам.

Как это обычно бывает, «развязанные руки» и понимание своих прав дает свободу творчества на использование их себе в угоду. Кредиторы, злоупотребляя процессуальными правами, могут полностью парализовать поступательное движение дела о банкротстве. Безграничное расширение круга определений арбитражного суда по делу о банкротстве, недопустимо, ведь это может привести к ущемлению прав всех лиц, которых касается дело[4].

В этой стези законодатель предусмотрел специальный процессуальный порядок. Он устанавливает более короткие процессуальные сроки

рассмотрения и обжалования судебных актов, а также меньшее количество судебных инстанций по их пересмотру.

При существующей концепции построения процедур банкротства достаточно трудно решить две необходимые, но конфликтующие между собой задачи – обеспечить полноценное право на судебную защиту и достичь целей конкурсного процесса.

Быстрое вхождение в активные процедуры банкротства, каковыми можно рассматривать все процедуры, за исключением процедуры наблюдения, определяет динамичное развитие конкурсного процесса. Вряд ли в скором времени российский законодатель откажется от принятой им модели банкротства, в которой отличительной особенностью несостоятельности является наличие процедуры наблюдения.

Для решения этой проблемы необходима корректировка законодательной базы. Например внести ряд поправок в деятельности арбитражных управляющих, в том числе о последствиях освобождения или отстранения арбитражного управляющего, об уточнении требований к арбитражному управляющему, о порядке продажи имущества в процедурах внешнего управления и финансового оздоровления, а также изменения, касающиеся саморегулирования, исключение обязанности выявлять признаки преднамеренного и фиктивного банкротства, исключение дополнительного страхования по отсутствующему должнику. Также ряд изменений требуют и положения закона о банкротстве, регламентирующие деятельность регулируемого органа.

Реальной гарантией обеспечения прав кредиторов при проведении процедур банкротства становится правовой режим ограничений должника в части распоряжения имуществом. Правда, в полном объеме он применяется только после введения соответствующих процедур банкротства.

Очевидно, что российское законодательство сделало уже большой прорыв в области защиты прав кредиторов в случаях с банкротством заемщиков. Остается надеяться, что работа в этом направлении продолжится, учитывая, что подобных дел становится все больше.

Использованные источники:

1. О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон Российской Федерации от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ: утратил силу // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1998. - № 2. - Ст. 222.
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ: по сост. на 28 июня 2014 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002. - № 30. - Ст. 3012.
3. Витрянский В.В. Пути совершенствования законодательства о банкротстве // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. - 2001. - № 3. - С. 103.

4. Сводные статистические сведения о деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судей за 2013 г.
[//http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=2361](http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=2361)

*Мартакова К.А.
Чаушьян Н.А., к.э.н.
доцент*

*Подопригора М.Г.
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

МАРКЕТИНГ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. РЕНЕЙМИНГ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ

Созданные в рамках административной реформы в России Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг переходят на качественно новый уровень своего функционирования. С нового года особое внимание будет уделяться бренду учреждения, его узнаваемости среди граждан всех субъектов Федерации.

Повсеместное создание Многофункциональных центров (МФЦ) предоставления государственных и муниципальных услуг на территории Российской Федерации началось относительно недавно. Деятельность по оказанию государственных и муниципальных услуг за многофункциональными центрами была закреплена Федеральным законом «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27.07.2010 г. № 210-ФЗ [1,5].

Постановлением Правительства Российской Федерации от 22.12.2012 г. № 1376, заменившим Постановление № 796 «О некоторых мерах по повышению качества предоставления государственных (муниципальных) услуг на базе многофункциональных центров предоставления государственных (муниципальных) услуг», были утверждены правила организации деятельности многофункциональных центров: стандарты комфортности предоставления основных и сопутствующих услуг, организация функциональных секторов помещений, требования к автоматизированной информационной системе МФЦ [2].

В течение последних лет активного и повсеместного внедрения многофункциональных центров на территории России, предоставляющих государственные и муниципальные услуги (то есть услуги на некоммерческой основе), эта сфера деятельности государства вышла на качественно новый уровень. Об этом говорят результаты мониторинга удовлетворенности граждан качеством предоставленных им услуг. По данным на ноябрь 2014 г. свыше 90% граждан выставили оценку «отлично» и «хорошо» времени предоставления, времени ожидания в очереди, вежливости и компетентности сотрудника, комфортности условий в

помещении и доступности информации в системе оценки качества услуг в МФЦ.

Как всем известно, некоммерческие учреждения, в отличие от коммерческих организаций, не ставят целью получение прибыли. Они имеют «нефинансовые» цели и задачи. То есть, для коммерческой компании показателем успешной маркетинговой деятельности служит прибыль от реализации товаров либо услуг. Эффективность некоммерческого учреждения (каковыми являются все многофункциональные центры) определяется так называемой «общественной выгодой».

Измерить объем «общественной выгоды» крайне сложно, однако есть возможность создать максимально удобные и комфортные условия для приема граждан, а также удовлетворить их потребности в качественном предоставлении услуг. С этой целью в многофункциональных центрах производится зонирование на секторы информирования, секторы ожидания и секторы приема заявителей. Каждый из перечисленных секторов оснащен всей необходимой мебелью и техникой для комфортного пребывания в центре.

Текущие тенденции развития системы государственного и муниципального управления диктуют новые условия, а отношения между государством становятся все более прозрачными и понятными. Если в данном ключе рассматривать государственную или муниципальную услугу как товар, продаваемый за «общественное благо», то особое маркетинговое внимание следует уделять его «упаковке». Некоммерческая услуга как товар нематериальна, поэтому в качестве ее упаковки служит учреждение, занимающееся ее предоставлением.

Министерством экономического развития Российской Федерации с этого года началось внедрение нового бренда, который призван стать улучшенной заменой Многофункциональным центрам, - это «Мои Документы». Таким образом, в скором будущем ожидается реализация ренейминга некоммерческой организации, которой является рассматриваемое учреждение.

Дело в том, что с момента создания первого многофункционального центра (2007 год) произошла смена технологий и значительно улучшились стандарты сервиса. Однако у сети центров государственных и муниципальных услуг отсутствует единый визуальный стиль, который бы отражал эти позитивные изменения. К тому же, в разных регионах использовались местные фирменные стили, многие из которых применяют разные цветовые решения. Таким образом, разрушается идея центра, предоставляющего услугу по принципу «одного окна» в любом субъекте России [3, 4].

Задачей агентства Plenum по созданию бренда бывшего МФЦ стало создание нового, единого образа МФЦ – открытого, демократичного,

демонстрирующего сервисный подход и новое качество государственных услуг для всех граждан [3].

Сейчас заявители обращаются в МФЦ по разным поводам, главные моменты жизни — совершеннолетие, свадьба, рождение ребенка, открытие своего бизнеса или покупка новой квартиры. Эти жизненные ситуации не всегда радостные, но всегда очень важные. Позиционирование бренда «Мои Документы» заключается в том, что государственные услуги близко и «на все случаи жизни». Оно соответствует видению бренда и ключевым потребительским потребностям — наличие удобных современных центров государственных и муниципальных услуг в шаговой доступности.

По задумке разработчиков бренда из агентства Plenum новое название для МФЦ - «Мои Документы», появилось потому, что каждый из граждан хранит в одноименной папке либо ящике свои документы. Оно является простым, демократичным, поясняющим суть оказываемых в учреждении услуг. Цель нового наименования — демонстрация современного потребительского характера учреждений (по прототипу коммерческой структуры) [3].

Появившийся слоган центров «Мои Документы»- «На все случаи жизни», отражает идею бренда и сокращает дистанцию с потребителями, задавая дружелюбный тон коммуникации.

Отличительная идея фирменного знака центров «Мои Документы». В логотипе соединились контуры герба (принадлежность к государству), бланка документа (суть услуг), ростка (постоянное развитие) и маркера геолокации (присутствие в глобальном и локальном масштабе) [3].

Как сообщает агентство Plenum, внедрение нового бренда началось с 2014 года на 16 пилотных площадках-регионах.

Процесс ребрендинга уже частично произошел в Москве, Краснодарском крае и в Ростовской области, а в течение 2015 года на новый стиль оформления должны перейти все остальные регионы.

С 1 января 2015 года МФЦ в новом облике появится на территории города Таганрога.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2012 г. № 1376 «Об утверждении Правил организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг».
3. Агентство Plenum [Официальный сайт]. URL: www.plenum.ru (дата обращения: 12.11.2014).
4. Администрация г. Таганрога. Официальный портал. URL: www.tagancity.ru (дата обращения 10.11.2014 г.).

5.Правительство Ростовской области. Официальный портал. URL: www.donland.ru (дата обращения 10.11.2014 г.).

*Мартиросян С.А., к.ф.н.
доцент
кафедра конфликтологии и национальной безопасности
Ярошевская Я.М.
студент
направление конфликтологии
ЮФУ*

Россия, г. Ростов-на-Дону

ВИРТУАЛЬНОСТЬ - ПАРАДОКС СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Посмотрим на жизнь в наши дни в разных странах и городах. Невероятный ритм жизни вокруг, необъятные потоки информации, поглощаемые толпами людей. Современный мир, это поле борьбы за широту информационного канала по отношению к каждому человеку. Ввиду ограниченности возможностей человека воспринимать информацию, с каждым днем борьба становится все жестче и жестче так, как приходится вырывать каналы связи с другими информаторами.

В силу того, что трудно осуществлять направленное таргетирование информации, она подается максимально возможному количеству людей в максимально возможных количествах. Такова современность, таков современный, чрезвычайно насыщенный информацией мир. Соответственно нашему мозгу приходится осуществлять работу интерференции различных стереотипов.

Стоит подойти к главному понятию данной статьи, к виртуальности. Виртуальность - это необходимая и неизбежная функция мозга для защиты от наплыва информации реального мира. И первопричина возникновения такого понятия состоит в том, что современный мир предъявляет достаточно большие требования к пропускной способности информационного канала «реальный мир – мозг человека». Научно - технический прогресс в области информационных технологий только способствует развитию виртуальности. С каждым днем виртуальность занимает все более высокое и предпочтительное место в нашем мире среди разных возрастов, но преимущественней среди молодежи.

Что такое реальный мир? Это то, что мы видим, слышим, чувствуем и ощущаем! Современные электронные девайсы воздействуют на практически все органы чувств человека, имитируя реальность всё больше и лучше. И для некоторого процента общества данная имитация переходит на стадию отрешения от реального мира, неся за этим определенную степень деградации. Но нужно также отметить и то, что подобный симбиоз человека и машины становится все теснее и развитей, благодаря современному прогрессу в области инновационных технологий и электроники. С помощью

этого человек переходит из реального, то есть внешнего мира, полного проблем, разочарований в мир выдуманный, внутренний, правила в котором гораздо либеральнее и в котором человек всегда может быть первым и реализовывать свои планы, идеи и т.д., независимо от своих личностных качеств.

Рассмотрим суть человека. Сразу можно выделить несколько первостепенных потребностей – это стремление к общению, стремление к любви, стремление к сексу. Тут виртуальность поднялась тоже на немалые высоты. Возьмем в качестве примера современный интернет. Миллионы людей посещают сайты знакомств, общаются на форумах, ведут свои колонки и блоги и все это составляет колоссальное интернет общество, да именно общество, где так просто быть таким, каким ты хочешь быть, таким, каким ты всегда мечтал быть. Ввязываясь в данную « всемирную паутину» человек начинает со временем терять себя.

Несомненно, то, что в виртуальности гораздо больше минусов, чем плюсов. Влияет также тот факт, что природа совершенно не знала о предстоящих планах человечества. Соответственно переход в виртуальность сказывается на общем состоянии здоровья человека. Но, к сожалению, в данном обстоятельстве, либо человечество все таки перейдет в мир виртуальный, борясь собственной природой, либо человек и техника научатся взаимодействовать вместе так, чтобы второе не брало под контроль первое. Как оно в итоге получится, покажет лишь время, так как технический прогресс в наши дни лишь набирает все новые и новые обороты, и берет все большие высоты.

*Мартиросян С.А., к.ф.н.
доцент*

кафедра конфликтологии и национальной безопасности

Базалюк В.И.

студент

направление конфликтологии

ЮФУ

Россия, г. Ростов-на-Дону

МЕДИАЦИЯ И ТРУДОВЫЕ КОНФЛИКТЫ

Работа любого управленца - результат личной одаренности в сочетании с личным опытом, накопленным в ситуациях, которые повлияли на формирование его представлений о том, как надо или не надо руководить. Проблема отношений руководителя с подчиненными состоит в том, что обладая большой властью, он может пользоваться только ограниченной властью. Именно той, которая способствует улучшению бизнес показателей. Лидер также служит основой для идентификации членов группы, поэтому, если он начинает властью злоупотреблять, конфликты, напряжение в команде снижают эффективность работы и авторитет самого лидера.

Конфликты в бизнесе - это, как правило, межличностные «стычки», происходящими между людьми, на почве разного понимания целей, чаще возникающие в моменты перемен. Например:

- Конфликт, как реакция на препятствие к достижению целей;
- Конфликты, вызванные противоречием или несогласием с корпоративной культурой;
- Конфликты, возникающие на основе личных взаимоотношений.

По подсчетам американских исследований, за прошедшее десятилетие, в ситуации конфликта, производительность труда падает на 45%.

Традиционно наукой выделялось несколько основных подходов к решению конфликтов в компании:

- Избегание;
- Приспособление;
- Соперничество;
- Компромисс;
- Сотрудничество.

В развитых странах уже давно ведется иная практика конфликтующие стороны обращаются к профессиональному медиатору.

Медиация - форма внесудебного разрешения споров с помощью третьей нейтральной беспристрастной стороны – медиатора. Посредник помогает спорящим сторонам разобраться в сути разногласий, и именно стороны, а не медиатор, диктуют условия соглашения между собой. Преимущество постороннего человека состоит в том, что он не участвует в конфликтной ситуации. Он не скован эмоциями, которые могут быть препятствием на пути к разрешению конфликта. Посторонний наблюдатель может беспристрастно оценить динамику развития конфликтной ситуации. В этой процедуре медиатор предлагает взглянуть на конфликт таким образом, чтобы стороны считали его не сражением, которое нужно выиграть, а задачей, которую нужно решить совместными усилиями.

Организациям требуется практичный, быстрый и гуманный способ урегулирования любых конфликтов и противоречий. Не каждый менеджер может стать хорошим медиатором, но навыки медиации позволят любому менеджеру работать лучше. Использование навыков медиации дает возможность находить эффективные практические решения сложных задач, добиваться понимания и взаимного доверия, что способствует восстановлению рабочих отношений и фокусировки внимания коллектива на первоочередных рабочих задачах. Ключ состоит в том, чтобы взглянуть на конфликт, как на задачу, которая должна быть решена: в первую очередь определить причину конфликта, а затем - применить медиативный подход, как альтернативный способ решения спора.

Медиатор использует специализированные техники - рефлексивное слушание, управление переговорами, выработка возможных вариантов урегулирования спора, ведущих к взаимному выигрышу. Навыки медиатора

позволяют разработать стратегию управления конфликтом, определяя профилактические меры, предназначенные для предупреждения, управления и разрешения конфликтов, возникающих в организации.

Мартиросян С.А., к.ф.н.

доцент

кафедра конфликтологии и национальной безопасности

Жиденко А.А.

студент

направление конфликтологии

ЮФУ

Россия, г. Ростов-на-Дону

ЛИЧНОСТНЫЙ ФАКТОР В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ

Важен ли сегодня так называемый личностный фактор на переговорах или в наш век всеобщей стандартизации им можно пренебречь? На этот счет имеются противоположные точки зрения. Так, порой можно услышать: личность на переговорах была важна в прошлом, сегодня же ведение переговоров превращается в рутинное занятие, не требующее особых талантов; участник переговоров действует в жестких рамках объективных факторов.

Всё же ряд исследователей придает личностному фактору решающее значение в процессе политических переговоров. Они стремятся составить портрет "искусного переговорщика", перечислив наиболее важные качества, позволяющие достичь вершин мастерства в проведении переговоров.

По их мнению, именно от личной интуиции и мастерства во многом зависит эффективность политических коммуникаций. Американские специалисты Дж. Ниренберг и И. Росс отмечают, что переговорщики - прежде всего люди, а не просто олицетворения организаций, которые они представляют. Роль личности в процессе политических переговоров определяется индивидуальными качествами переговорщика: талантом, коммуникативными способностями, знаниями, навыками, авторитетом.

Таким образом, в рамках данного подхода личностные качества переговорщиков считаются одним из главных факторов успеха.

Другие исследователи считают, что роль личностного фактора на переговорах зависит от ряда обстоятельств, в том числе от уровня переговоров и конкретной переговорной ситуации. Согласно их позиции, чем яснее определены роли участников переговоров, тем меньше их личные качества влияют на ход переговоров, и наоборот, чем менее ясны позиции и планы участников переговоров, тем большую значимость приобретают личные качества переговорщика. В отличие от национального стиля ведения переговоров, который проявляется независимо от уровня их ведения, личностный стиль в большей степени связан с этим параметром. И чем выше

уровень переговоров, и чем самостоятельнее участники при принятии решения, тем большее значение имеет личностный фактор.

Американские ученые Чарльз и Маргарет Германн проанализировали личностные особенности глав государств, вовлеченных в первую мировую войну, а затем провели следующий эксперимент. Для этого были сформированы две студенческие группы. Первая формировалась случайным образом, во вторую вошли студенты, отобранные на основе тестов так, чтобы по личностным качествам они были близки к лидерам государств, участвовавших в первой мировой войне. Затем обеим группам (независимо друг от друга) было предложено на основе заранее написанного сценария, в котором описывалась ситуация, сложившаяся к началу войны, разыграть дальнейший ход событий.

При этом реальные страны и события в сценарии зашифровывались таким образом, чтобы участники не могли их соотнести с исторической ситуацией. Оказалось, что в группе, где игроки были подобраны по личностным свойствам, близким к бывшим политическим деятелям, развитие ситуации в значительной степени напоминало исторический ход событий.

Может показаться, что личностный аспект при принятии решений имеет значение лишь для политической жизни общества. Но это не так. Просто политические примеры более яркие, чем какие-либо иные. А личностный аспект при принятии любого решения может оказаться весьма существенным. Переговоры, где буквально каждую минуту надо оценивать ситуацию и принимать решение, не являются исключением.

Установки личности также влияют на процесс ведения переговоров. Они имеют ориентацию в значительной степени на торг, другие стремятся к совместному с партнером анализу проблемы с целью поиска взаимоприемлемого решения и т.д. Исследователи из США Дж.Рубин и Б.Браун отмечают особую значимость установок на межличностные взаимоотношения. По их мнению, участники переговоров делятся на два типа в зависимости от межличностной ориентации. Одни действуют, мало обращая внимания на личностные особенности партнера. Эти участники переговоров больше склонны видеть в переговорном процессе объективную сторону: соотношение сил, параметры ситуации и т.д. Другие же придают большое значение именно межличностным отношениям с партнером. Межличностная ориентация - это тот признак, который практически не меняется от переговоров к переговорам.

История знает много талантливых и так непохожих друг на друга глав делегаций и просто участников переговоров, которые вели переговоры в разные времена. Благодаря уникальному сочетанию различных личностных качеств и черт, каждый, кто садится за стол переговоров, приобретает свою неповторимость, позволяющую ему наиболее полно реализовать себя.

*Мартиросян С.А., к.ф.н.
доцент
кафедра конфликтологии и национальной безопасности
Жиденко А.А.
студент
Нижникова Я.О.
студент
Базалюк В.И.
студент
направление конфликтологии
ЮФУ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

МЕДИАЦИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

На данный момент не вызывает сомнения факт изменений, произошедших в нашей стране, неминуемо затронувшие и сферу здравоохранения как одну из важнейших сфер жизнедеятельности современного общества. Из истории здравоохранения, очевидно, что медицинская помощь в ней всегда была ответом на определенные социальные потребности, более того, все ее направления оказывает сильное воздействие на социально-нравственное самочувствие общества. Медиация в сфере здравоохранения.

Медиация в целях урегулирования конфликтов может применяться на различных этапах: внесудебных, досудебных, судебных. Из опыта медицинской практики, очевидно, что во «врачебных делах» оппоненты нечасто приходят к мирным соглашениям. Судебная система, как и система здравоохранения, определенно консервативна. Пальма первенства все же, пока, остается за судами общей юрисдикции. В этом контексте, как существенный положительный факт следует воспринять возможность параллельного хода судебного разбирательства и процедур медиации.

Судебное разбирательство в сфере медицинских услуг является затруднительным, в связи с большими репутационными рисками, сложностью проведения экспертиз, закрытостью медицинского сообщества и др. Альтернативным ему способом является медиативное разбирательство. Оно упрощает процесс разрешения конфликтов, так как в процессе медиации медицинское учреждение и пациент самостоятельно могут определить соразмерную компенсацию за некачественную медицинскую услугу. Также возникшее противоборство необязательно может быть связано с материальным аспектом взаимоотношений. Встречаются такие ситуации, когда сторона, обратившаяся к медицинским услугам, чувствует себя удовлетворенной, получив хотя бы разъяснение причин произошедшего. Это элементарное уважение к человеку, уважение к ценности и качеству его жизни. Признание его чувств играет немаловажную роль в урегулировании конфликта.

Однако, процесс внедрения медиации в сферу здравоохранения влечет за собой некоторые проблемы.

Первая заключается в создании центра медиации, который должен функционировать не в рамках определенного сообщества врачей либо пациентов, так как данный факт будет перечить принципу нейтральности. Возникает необходимость создания полностью независимого автономного центра, который будет тесно сотрудничать в области информационного обмена по конфликтным ситуациям.

Вторая проблема возникает на начальном этапе медиации. А именно кто должен представлять сторону медицинского учреждения. Ведь здравоохранение, это целая система с ее многоуровневой мощностью. Неясно, кто конкретно должен выступать стороной в споре – непосредственный участник происшествия, юрист клиники, главврач, его заместитель или лечащий врач.

Также сложность вызывает сознание нашего современного общества. Ведь оно больше привыкло к тому, что человек, которому ты платишь деньги точно работает на тебя, поэтому чаще обращаются к адвокатам, нежели к медиаторам, работу которых оплачивают пополам. Недоверие возникает не только со стороны пациентов, но и со стороны медицинских учреждений.

Ещё одной проблемой внедрения медиации в сферу здравоохранения является необходимость пробиваться через плеяду юристов и страховых служб. Как сказала Шамликашвили Цисана Автандиловна (Профессор Ц.А.Шамликашвили - основатель и президент Научно-методического центра медиации и права, президент Национальной организации медиаторов (НОМ), председатель подкомиссии по АРС и медиации Ассоциации юристов России, главный редактор журнала "Медиация и право. Посредничество и примирение") «Медиаторы отнимут большой кусок хлеба с толстым слоем масла, покрытого икрой» [2]

В 2013 году координатор общественного объединения «Центр по урегулированию споров Verte» Антон Островский высказал ещё более категоричное мнение: «Несмотря на то, что закон о медиации существует уже несколько лет, описанных случаев проведения такой деятельности в сфере здравоохранения в России нет. Ни один из российских центров медиации не сообщает о применении медиаций в системе здравоохранения». Он считает главной причиной такого положения дел закрытость медицинской отрасли.

Он же и предпринял определенные практические шаги: по инициативе Антона Островского в нынешнем году была создана группа медиаторов, которая практиковалась в формате научно-исследовательской лабораторной деятельности по изучению и структурированию медиации конфликтных случаев в здравоохранении, а также практических наработок в данном направлении. [5]

Что касается непосредственно Ростовской области, то сейчас в разработке находится проект по введению обязательного курса конфликтологии для студентов медицинского университета, а именно РостГМУ, в рамках которого будет проходить знакомство с процедурой медиации, для того чтобы будущие врачи имели общие сведения о данном способе урегулирования конфликтов и более охотно соглашались на него. Также в процесс этого курса будет прививаться культура общения, так как на данный момент по результатам опроса ЛЕВАДА-центр большинство конфликтов в сфере здравоохранения возникает именно по причине неподобающего поведения медицинских работников. [3]

В этой связи можно утверждать, что медиация в здравоохранении способна оказать серьезное влияние на все социально-правовое пространство. Она потенциально может не только стабилизировать отношения, но и вывести их на новый гармоничный уровень, где превалирует бесконфликтный диалог сторон.

Медиация как современный гуманный и в то же время достаточно прагматичный подход к разрешению споров позволяет значительно ускорить процесс урегулирования противоречия, минимизировать риски, сохранить, если это необходимо, и улучшить, без сомнений, качество отношений с оппонентом.

Использованные источники:

1. Шамликашвили Ц.А. Секреты медиации. Юридический Дом «Юстицинформ».2008г.
2. Интервью с Шамликашвили Ц.А. Автономная некоммерческая организация «Редакция журнала «Третейский суд».2008г.
3. Загайнова С.К. О комплексном подходе к развитию медиации в России. Закон.2012г. №3.С.51-56.
4. Шубина Д. Сказаться больным.Vademecum.2014г. №5. С. 83-87
5. Официальный сайт аналитического центра «Левада-центр» <http://www.levada.ru/>

*Марус К.С.
студент 5 курса
Аршинов И.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансов и кредита»
«Мордовский государственный университет им.Н.П. Огарева»
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ, А ТАКЖЕ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Налогообложение прибыли организаций находится под пристальным вниманием государства. В данном исследовании рассмотрены нововведения исчисления и уплаты налога на прибыль, а также проведено исследование проблематики применения налоговых льгот по налогу на прибыль.

Ключевые слова: налоги, налоговые льготы, прибыль, инвестиционный вычет, налоговая реформа, ставка

С 2014 г. вместо амортизационной премии введен инвестиционный вычет. Его применяют в отношении определенных объектов, используемых в производстве и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав.

Этот вычет не применяют по отношению к нематериальным активам, а также к основным средствам, если они приняты плательщиком в качестве объекта по договорам аренды (финансовой аренды (лизинга)), доверительного управления, безвозмездного пользования, вклада в уставный фонд (простое товарищество), получены безвозмездно либо используются (полностью или частично) или предназначены для использования (полностью или частично) в деятельности, по которой организация не уплачивает налог на прибыль в связи с применением особых режимов налогообложения.

Инвестиционный вычет можно применить в отношении передаточных устройств и расходов на реконструкцию, модернизацию и реставрацию объектов.

Затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы при определенных условиях могут отражаться в затратах с применением повышающего коэффициента до 1,5 включительно.

С 2014 г. взносы, сборы и иные обязательные платежи, уплачиваемые некоммерческим организациям, относятся к затратам, учитываемым при налогообложении, также в случаях, когда уплата таких платежей предусмотрена законодательством иностранных государств и является условием для осуществления деятельности организациями, осуществившими эти платежи.

В состав затрат, учитываемых при налогообложении, включают страховые взносы, предусмотренные законодательством (в т.ч. иностранных государств) и являющиеся условием осуществления деятельности организациями, уплатившими эти взносы, независимо от включения данных взносов в перечень видов добровольного страхования, определяемый Президентом.

Из состава затрат при определении валовой прибыли от операций с ценными бумагами (ЦБ) исключены расходы на их погашение.

Из числа ЦБ, доходы от операций с которыми не учитывают при определении валовой прибыли, исключены государственные ЦБ, выпущенные и размещенные на внешних финансовых рынках, если иное не установлено законодательными актами.

Освобождают от обложения прибыль организаций от реализации производимой ими продукции животноводства. С 2014 г. к продукции животноводства также относится переработанная пищевая продукция животного происхождения.

Установлена льгота в размере прибыли, полученной от реализации имущественных прав на результаты научной и научно-технической деятельности, а также прибыль, полученная от реализации материальных объектов, относящихся к этим правам, если реализация названных имущественных прав одновременно сопровождается передачей таких объектов.

Установлена ставка налога на прибыль в размере 12 % в отношении доходов учредителей (участников, акционеров) в виде курсовых разниц, возникающих при переоценке дебиторской задолженности по расчетам с иностранными организациями по причитающимся от них дивидендам.

В 2014 г. введен отчетный период по налогу на прибыль – календарный квартал, в связи с чем исключена обязанность по уплате текущих платежей.

Налоговая декларация по итогам истекшего отчетного периода представляется в налоговые органы не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

Уплата налога производится в течение налогового периода по итогам истекшего отчетного периода не позднее 22-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом, а за IV квартал 2014 г. – не позднее 22 декабря 2014 г. в размере $\frac{2}{3}$ суммы налога на прибыль, исчисленной исходя из суммы налога на прибыль за III квартал 2014 г. с последующим перерасчетом в целом за 2014 г. и исчислением суммы налога на прибыль к доплате или уменьшению по сроку 22 января 2015 г.

Для расчета суммы налога по сроку не позднее 22 декабря 2014 г., по мнению автора, следует применять сумму налога на прибыль за III квартал, исчисленную без нарастающего итога с начала года.

Налоговые декларации за 2013 г. должны быть представлены в налоговые органы не позднее 20 марта 2014 г., а уплата налога произведена не позднее 22 марта 2014 г.

Неточность определения налоговых льгот не даёт возможности раскрыть его содержание в одном определении. В современном Российском налоговом законодательстве, а точнее в ст. 56 ч. первой Налогового кодекса РФ, указано следующая трактовка понятие льгот: «льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере» [1].

Указанное определение следует охарактеризовать, как общее и не чёткое, в нем отсутствуют характерные особенности и не указывается полный перечень видов налоговых льгот. Российским Налоговым кодексом представляется в исключительных случаях возможность установления нормативными актами законодательства страны, субъектов Федерации и представительных органов на местах персонифицированных льгот в части, соответственно, федеральных, региональных и местных налогов и сборов. Что предоставляет широкий простор действиям лоббистского характера, в том числе могут приобрести самые негативные формы своего проявления. В связи с этим, целесообразно исключить из НК положения, касающиеся возможности индивидуализации налоговых льгот.

Нормы НК, создающие более благоприятные условия для определенных категорий налогоплательщиков, не всегда выделяются в налоговом законодательстве как налоговые льготы. Гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» не содержит статей, посвященных налоговым льготам, однако положения, представляющие собой налоговые льготы, «скрыты» в других статьях указанной главы кодекса. [5].

Отметим, что все льготы, предоставляемые налогоплательщику с целью исчисления и уплаты налога на прибыль организаций, не носят системный и инвестиционный характер.

Весомым препятствием для внедрения льгот в инновационном секторе, является потенциальная возможность использования льгот в целях получения необоснованной налоговой выгоды компаниями, не имеющими отношения к инновационным процессам экономики, т.е. возможность использования преференций хозяйствующими субъектами, на которых данные преференции не рассчитаны. Это явление может значительно снизить результативность применения налоговых льгот с точки зрения их результативности, так как последние могут быть использованы для целей ухода от налогов.

Кроме того, далеко не всегда очевидно, что конкретные налоговые льготы будут именно дополнительно стимулировать инновационную активность, а не просто экономить налоговые платежи инновационным компаниям (даже допуская, что все они законно пользуются льготой).

Налоговая политика государства привела к тому, что в настоящий момент не наблюдается наличие специального налогового механизма, создающего благоприятный инвестиционный климат в российской экономике.

Снижение налоговой нагрузки посредством уменьшения налоговых ставок или освобождение от уплаты налога предоставляется без каких-либо обязательств со стороны предприятий направлять высвободившиеся финансовые ресурсы на модернизацию производства или обновления технологий.

При совершенствовании налогового законодательства следует больше уделять внимания формированию научно обоснованной налоговой политики, направленной на повышение инвестиционной активности, что является одним из важнейших факторов воздействия федеральных органов власти, а в их лице государства на формирование и принятие решений по развитию приоритетных отраслей экономики с помощью стимулирующей функции налоговых льгот и преференций.

Использованные источники:

1. Николаев И., Шульга И. Экономика льгот. Статья 2 // Общество и экономика. - 2013. - № 10. - С. 123.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Справочно-поисковая система «КонсультантПлюс».
3. Малинина Т. Оценка налоговых льгот и освобождений [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический ресурс. Электрон. дан. URL:http://www.cfin.ru/taxes/tax_expenditures_analysis.shtml (дата обращения: 12.09.2014). Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Проверка эффективности предоставления и применения налоговых льгот и преференций в части администрирования налога на прибыль организаций: Отчёт о результатах контрольного мероприятия // Официальный сайт Счётной палаты РФ. – Режим доступа: <http://audit.gov.ru/activities/control/>

Марченко А.И.
студент 3го курса
«Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь

РИСКИ В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: Роль рисков в экономике на современном этапе, несомненно возрастает, поскольку усложняются связи и отношения государств на международной арене, в связи с этим в работе дается понятие и возможные меры по их устранению.

Ключевые слова: экономика, риски, государство, неопределенность.

Развитие рыночной экономики на современном этапе характеризуется высокой степенью нестабильности и неопределенности. Перемены, которые происходят в экономике Российской Федерации на данный момент создают высокий уровень риска для любой экономической деятельности. Меры, принимаемые государством для поддержания экономики страны в кризисных условиях, безусловно, являются очень важными, однако эти меры также являются и основными рисками для экономики.

Мировая экономика является сложнейшей системой, и в силу растущей взаимозависимости государственных экономик стран мира друг от друга, все чаще возникают системные риски. А в отсутствие единого понимания данного явления, они все больше грозят потерей контроля над всей мировой финансово-экономической системы, и, как следствие, глобальными экономическими кризисами. В связи с этим, проблема усиления рисков весьма актуальна на современном этапе, а значит, изучение, вопросы прогнозирования и предотвращения факторов, способствующих возникновению и развитию рисков в экономике, являются важнейшей научно-практической задачей.

Само слово «риск» употребляется в двух наиболее общих значениях: как возможность наступления опасности, неудачи, и как действие в надежде на счастливый исход. Это позволяет разделить существующие трактовки сущности риска на два основных блока. Первый блок представлен подходами, подразумевающими возможность неблагоприятных последствий реализации рисков. Второй блок, напротив, предполагает возможность положительного исхода.

Рассмотрим первый блок. И.Т. Балабанов трактует риск как «возможную опасность потерь», которая вытекает из совокупности воздействия различных факторов, таких как явления природы и деятельность человека. Л.Н. Тэпман рассматривает риск как возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов. Экономический словарь экономики и права дает следующую трактовку понятию риска: «возможность потерь вследствие случайного характера результатов принимаемых решений или совершаемых действий».

Понимание риска с негативной стороны подразумевает развитие такого управления рисками, которое было бы нацелено на уменьшение вероятности наступления негативных событий и их последствий.

Второй блок определяет риск как действие с высокой степенью неопределенности, дающее надежду на положительный результат. С.И. Ожегов определяет понятие риск как «действие на удачу, в надежде на счастливый исход». Н.Н. Радаев дает такую трактовку происхождения изучаемого понятия: «риск» в переводе с итальянского означает «отважиться».

В рамках подхода второго блока, отказ от риска равен отказу от возможного получения прибыли. В такой трактовке риски рассматриваются не столь неблагоприятными явлениями, а, напротив, некой возможностью благоприятного разрешения сложившейся ситуации.

Подводя итоги вышесказанному, мы можно сделать следующие выводы:

Во-первых, исходя из двойственности значения самого слова «риск», мы выделили два основных блока подходов, которые могут обеспечить наиболее точное и всестороннее понятие риска. Первый блок подходов рассматривает риск с точки зрения неблагоприятных последствий его реализации, второй напротив, отмечает его как действие с высокой степенью неопределенности, которое дает надежду на благоприятный исход.

Во-вторых, опираясь на рассмотренные дефиниции можно вывести наиболее полное понятие риска в экономике. Риск — это высокая степень неопределенности в определенной сложившейся ситуации, когда наступление события определяется вероятностью наступления позитивного или негативного исхода.

Во-третьих, оба блока подходов к пониманию сущности рисков занимают определенное место в системе управления рисками. Изучение рассмотренных блоков может способствовать формированию на их основе концепций и инструментов оценки влияния рисков. Однако сложность и малоизученность данного явления, имеющего множество противоречивых основ, специфичность проявления рисков в тех или иных сферах и отраслях деятельности, огромное многообразие конкретных видов рисков обуславливают необходимость разностороннего исследования различных аспектов теории управления рисками и использования результатов такого исследования в практике.

Использованные источники:

1. Агаларова Е.Г. ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ/ Монография. Издательство: Воронежский государственный педагогический университет, 2010 г.
2. Тахумова О.В. Инструменты государственной поддержки реального сектора экономики / ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ / Сборник научных трудов по материалам

Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014
Издательство: ООО "Консалтинговая компания Юком" (Тамбов)

3. Энциклопедия экономиста. Основы мировой экономики. [Электронный ресурс]
URL:<http://www.grandars.ru/student/mirovaya-konomika/transnacionalnyy-bank.html> (дата обращения 12.11.2014).

*Масалов В.Ю.
Брянский Государственный Университет
Имени академика И.Г. Петровского
филиал в г. Новозыбкове
Россия, г. Новозыбков*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Аннотация

В данной статье рассмотрены различные новые подходы к образованию. Проанализированы различные направления развития школьников. В заключении статьи мы пришли к выводу, что, важно учитывать личностные особенности школьников.

Современный этап развития общества требует новых подходов к образованию. Важнейшее стратегическое направление развития образования связано с реализацией личностно ориентированного обучения, при котором развитие школьника становится главной задачей, как для учителя, так и для самого ученика. Только творческая личность, обладающая гибким продуктивным мышлением, развитым активным воображением, умением осуществлять деятельность по самообразованию способна решать сложнейшие задачи, которые выдвигает жизнь.

Однако, встает вопрос: как создать условия личностного развития ребенка младшего школьного возраста, которые обеспечат развитие перечисленных выше качеств, переход от обучения к самообразованию. Одним из средств, позволяющих эффективно решать данную проблему, является информатизация образовательного процесса.

Современные исследователи связывают информатизацию школьного образования с включением в образовательный процесс информационных и коммуникационных технологий в качестве средства обучения, воспитания и развития школьников, а также средства обеспечения профессиональной деятельности учителя. Актуальность информатизации учебного процесса в начальной школе обусловлена, с одной стороны, необходимостью учета возрастных и психологических отличий младших школьников, а с другой стороны, важностью вклада первой, начальной ступени обучения в достижение ребенком последующих образовательных результатов - успехов. По мнению ученых (В.В. Давыдов, Л.В. Занков, В.И. Слободчиков, Г.А. Цукерман) именно младший школьный возраст является сензитивным для

развития умений переносить знания в новую ситуацию, а также гибкости, оригинальности мышления, рефлексии, являющихся фундаментом для дальнейшей самоактуализации учащихся.

В младшем школьном возрасте складывается и проявляется до 70% личностных качеств, поэтому невнимание к развитию личности в этом возрасте порождает педагогические просчёты, которые ярко обнаруживаются на последующих ступенях обучения. Таким образом, перед учителем начальной школы стоит ответственная задача - не просто добиться усвоения программного материала в полном объеме каждым ребенком, но создать условия для его полноценного личностного развития, формирования активной позиции в образовательном процессе. Использование компьютера в качестве одного из средств, обладающих, несомненно, уникальными возможностями для этого, обусловлено стремительно развивающимися информационными технологиями, недоступными нам ранее. Это позволяет современному учителю активно применять их для обучения младших школьников.

Так, применение информационных технологий в процессе обучения в начальной школе дает возможность активизировать познавательную и мыслительную деятельность учащихся. Мышление детей младшего школьного возраста характеризуется как наглядно-образное, т.е. им доступно выделение и обобщение только внешних, непосредственно воспринимаемых свойств предметов, а «их умственные операции конкретны» (по терминологии Ж. Пиаже).

«В первый класс дети приходят как кинестетические создания. Они понимают реальность, прикасаясь, обоняя, толкая, кидая и разбирая мир на части», – писал американский педагог-психолог М. Гриндер.

Применение разнообразной графики, звука, цвета, анимации позволяет моделировать различные учебные ситуации, развивая при этом познавательные и творческие способности младших школьников, делает более доступным для восприятия, осознания и правильного понимания учебный материал.

Обучение учащихся начальной школы в дидактических компьютерных средах позволяет формировать у них навыки работы с изучаемым материалом, умения структурировать и систематизировать информацию, выделять главное, устанавливать причинно-следственные связи. При использовании компьютерных технологий более эффективно вырабатываются умения осуществлять операции анализа и синтеза, происходит постепенное освоение алгоритма достижения результата, выбора средств достижения цели, способность к интеллектуальной рефлексии.

Информационные технологии дают возможность не только изменить формы и методы учебной работы, но и существенным образом трансформировать и обогащать образовательные парадигмы. В традиционном обучении, построенном на использовании объяснительно -

иллюстративного метода, учитель сам ставит проблемы и сам указывает пути их решения. Такой подход предполагает организацию процесса обучения на основе преобладания репродуктивной деятельности с детально описанными результатами. Основное отличие характера организации учебного процесса с использованием информационных технологий заключается в том, что обучение идет на творческом уровне. Развивается способность ребенка вносить изменения и новые элементы в заданную программу действий, т.е. способность продуцировать некоторое новое содержание (помимо заданного образца) в условиях индивидуальной и групповой деятельности.

Изменению подвергаются даже такие фундаментальные навыки, прививаемые начальной школой, как умение читать и писать. Новая грамотность предполагает овладение умением ориентироваться в информационных потоках, в среде мультимедиа, создавать гипермедиа объекты. Современный человек еще в школе должен научиться читать и писать применительно к мировому информационному пространству.

В педагогической и методической литературе отмечены несколько направлений применения информационных технологий в образовании, среди них востребованы в школьной учебной практике четыре основных:

- компьютер, как средство контроля знаний;
- лабораторный практикум с применением компьютерного моделирования;
- мультимедиа-технологии, как иллюстративное средство при объяснении нового материала,
- персональный компьютер, как средство самообразования.

На мой взгляд, главное назначение компьютера в школе - быть средством организации самостоятельной деятельности школьников. Ни одно из дидактических средств не обладает таким потенциалом в развитии самостоятельности учащихся как информационные технологии.

В соответствии с вышесказанным можно выделить следующие цели осуществления информатизации образовательного процесса в начальной школе:

- развитие личности младшего школьника посредством формирования творческого мышления, самостоятельности и активности в учебной деятельности;
- формирование информационной культуры ученика;
- повышение эффективности учебно-воспитательного процесса, использование различных возможностей информационных технологий для повышения мотивации познания, инициативности познавательной деятельности;
- создание открытой информационной образовательной среды в начальной школе.

Эти цели достигаются в результате рационального и эффективного использования современных средств обучения в сочетании с традиционным преподаванием.

Вместе с тем, компьютерные технологии, качественно изменяя содержание, методы и организационные формы обучения, позволяют решать не только педагогические задачи (раскрытие, сохранение и развитие индивидуальных способностей обучаемых, их личностных качеств; формирование познавательных способностей; стремления к самосовершенствованию), но и психологические задачи (снизить уровень тревожности; повысить самооценку ребенка; добиться положительной мотивации; повысить комфортность обучения).

Детям младшего школьного возраста трудно ставить перед собой дальние цели, стимулирующие их активное участие в учебном процессе. Поэтому для повышения мотивации мы стараемся ставить близкие, реально достижимые цели – научиться решать задачу, научиться складывать и вычитать, написать без ошибок письмо другу или рассказать, что такое зима. Но и эти цели со временем могут перестать быть для ребенка стимулирующими.

Кроме того, важно учитывать личностные особенности школьников. Они отличаются по типам восприятия материала (аудиалы, визуалы, кинестетики), имеют различный уровень развития памяти, внимания, мышления. Некоторые дети только в середине урока включаются в учебный процесс, многие устают к концу урока. Учитель вынужден ориентироваться на средний уровень готовности учащихся.

Использованные источники:

1. Доброходова О.Н. Информационные технологии как средство развития личности младших школьников. URL//: <http://nsportal.ru/nachalnaya-shkola/raznoe/nauchno-metodicheskaya-statya-na-temu-informacionnye-tehnologii-kak>

Матвеев В.В.
ассистент
кафедра «Аграрная экономика и право»
Житарь Я.С.
студент 3-го курса
экономический факультет
Сарычева О.А.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел

МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ БИЗНЕС – РИСКОВ НА ЭТАПЕ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Современная российская экономика, находящаяся в реальной рыночной ситуации, с ее опасностями и неопределенностями, включена в перманентные хозяйственные связи, при которых объективно возникает необходимость учитывать эти неопределенности и таящиеся в них опасности и риски. Сегодня происходят адекватные изменения общих представлений о месте риска в процессе функционирования предприятий. Ответственность (убытки) экономического субъекта за издержки, не оправдавшей себя хозяйственной деятельности в планово-распределительной, централизованно управляемой экономике компенсировалась за счет государства, в рыночной же экономике, такого рода расходы ложатся на само предприятие, его собственника.

Следовательно, идея управления рисками получает постоянный стимул совершенствования и создания соответствующих методических материалов. Это и обусловило проведение интенсивных исследований различных аспектов проблем риска, отдельные элементы которых представлены в настоящей статье, посвященной вопросам эффективного управления бизнес-рисками и имеющей целью исследовать подходы к управлению рисками в деятельности предприятий. [2]

Немаловажным фактором на начальном этапе предпринимательства является оценка рисков в бизнес плане. Кроме того, оценка рисков является частью продуктивного менеджмента, так как любые риски необходимо не только предугадать, но и проанализировать и оценить вероятность их наступления.

Оценка рисков – один из фундаментальных разделов бизнес-плана. Он же, часто становится самым непроработанным, а иногда и отсутствует вовсе. Подобная ситуация, по понятным причинам, не радует ни одного серьезного инвестора. Кроме того, отсутствие внятного представления о вероятных рисках в бизнес плане и путях их минимизации губительно для самого инициатора проекта.

Первоочередной задачей в этом направлении является *выявление критических факторов* – тех элементов бизнеса и окружающей среды, которые могут оказать негативное воздействие на проект. Это могут быть внешние факторы: сбой поставок, политика конкурентов, природные катаклизмы и т.д. Или внутренние: неявный дефект технологии, выбытие ключевых участников проекта и т.д.

Процесс определения наиболее важных для вашего бизнеса критических факторов – это уже полдела. Далее следует *собственно оценка*, которая

может быть выполнена одним из двух наиболее простых методов: *экспертным* или *статистическим*.

Статистический метод оценки рисков основывается на анализе показателей действующих участников рынка, имеющих аналогичные параметры. За простотой данного метода скрывается его главный минус – двух одинаковых предприятий не бывает, да и различные события со временем воздействуют на критические факторы по-разному. Этот метод позволяет совершить «грубый расчет» - чего больше всего бояться. [4]

Более сложный, но и более точный метод – *экспертная оценка* рисков в бизнес-плане. Подразумевает привлечение нескольких (не менее трех) экспертов (любых достаточно опытных людей) в данном направлении бизнеса, а так же в сопутствующих областях (юристы, маркетологи, аналитики). При работе с бизнес-планом, выбор экспертов необходимо обосновать потенциальному инвестору, чтобы его не мучил вопрос – почему именно они?

Первоначально эксперты определяют на свое усмотрение вероятность каждого фактора, выбранного вами в качестве критического. Степеней вероятности пять: 0, 25, 50, 75, 100.

По результатам данного экспертного заключения выводится средняя вероятность для каждого фактора и производится анализ рисков. При подсчете итогового балла необходимо учесть, что каждая группа факторов имеет определенное влияние на бизнес – какая-то больше, какая-то меньше. Скажем, нехватка квалифицированного персонала повлияет на работу торговой точки не так как резкое увеличение арендных ставок. Весовую долю каждой группы однородных факторов легко найти в специализированной литературе или интернете, приводить их здесь неуместно, ибо большой объем. [3]

Произведение средней вероятности риска на соответствующий вес даст баллы рисков, сумма которых является итоговым показателем для оценки риска проекта в бизнес плане. Если эта величина меньше 50, то риск проекта считается приемлемым.

Механизм управления бизнес-рисками основывается на соответствующей стратегии и тактике управления. Под стратегией понимается направление и способ использования средств для достижения

поставленной

цели.

Управление бизнес-рисками представляет собой процесс предвидения и нейтрализации негативных экономических последствий. Управление бизнес-рисками включает в себя выявление степени и величины риска; выбор методов управления риском; реализацию выбранных приемов и оценку результатов. [1]

Таким образом, риском можно управлять, то есть использовать различные инструменты, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Каждому риску соответствуют свои приемы и методы управления, позволяющие реализовать принятую политику по его нейтрализации или снижению.

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования / Л.Н. Ветрова, В.В. Матвеев // Экономика и предпринимательство., 2014. -№ 9. -С. 682-685.
2. Оценка и анализ рисков в бизнес-плане [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bizguru.ru/node/1061> (Дата посещения: 08.12.2014)
3. Коношенко Л.А. Концептуальные основы системы управления бизнес-рисками [Электронный ресурс] / Коношенко Л.А., Проблемы современной экономики, N 2 (22), 2007 – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1365> (Дата посещения: 08.12.2014)

Матвеев В.В.

ассистент

кафедра «Аграрная экономика и право»

Бышева Т.А.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»

Россия, г. Орел

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И МАРКЕТИНГОВЫЙ АУДИТ КАК МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-РИСКАМИ

В современном обществе рыночные риски имеют информационную природу, так как возможные потери связаны с неопределенностью, источники которой - неполнота, асимметричность или полное отсутствие информации. Это заставляет хозяйствующих субъектов следить за изменениями в потребительских вкусах, предпочтениях, отслеживать и анализировать рыночную конъюнктуру. Отсюда стремление участников рынка уловить, отследить, проанализировать сигналы, несущие своевременную и достоверную экономическую информацию. В самом общем виде понятие риска обычно ассоциируется с неопределенностью

результата будущих событий. В связи с этим термин «риски бизнеса» подразумевает меру нестабильности ожидаемых от бизнеса доходов.[2]

Процесс изучения, систематизации и обобщения профессиональных суждений о вероятности наступления неблагоприятных условий и (или) событий является оценкой рисков. Безусловно, оценку рисков не всегда можно произвести по конкретной формуле или измерить количественно. Однако, успешная оценка рисков очень часто основывается на профессиональных суждениях и опыте внутренних аудиторов и руководителя внутреннего аудита.[3]

Так, стратегический аудит связан с контролем достоверности информации не о результатах хозяйственной деятельности, а о тех проектных документах, которые определяют основные направления деятельности организации. Традиционно к ним относятся: стратегия фирмы (группы компаний), инвестиционная программа, отдельные инвестиционные проекты, а также бизнес-планы организации.

Исходя из принципа консервативности бухгалтерского учета задачи стратегического аудита сводятся к следующему:

1) оценке степени вариативности и рисков аудируемого бизнеса (бизнес-проектов);

2) оценке эффективности реализуемых бизнес-проектов.[1]

Стратегический аудит очень часто связан не только с прогнозированием и обоснованием стратегии развития предприятия, но и в более широком плане - с уровнем возможностей изменения внешней среды предприятия, поэтому стратегический аудит имеет особое значение для крупных хозяйственных систем и прежде всего для акционерных обществ. В рамках стратегического аудита должны рассматриваться, как правило, возможные варианты внешней среды функционирования предприятия, осуществляться сценарный аудит, когда предлагается несколько вариантов развития и из них выбирается наиболее вероятный.

Вторая задача стратегического аудита связана с оценкой эффекта, который может дать реализуемый инвестиционный проект. При этом необходимо обратить внимание на то, что величина такого эффекта в большой мере зависит от степени его принятия рынком и масштабов его использования.

В этой связи достаточно интересным представляется проведение так называемого маркетингового аудита, который связан, прежде всего, с оценкой эффективности ассортимента продукции. База маркетингового аудита - маржинальная концепция анализа, при которой выбирается тот ассортимент продукции, который обеспечивает наибольший маржинальный доход и, следовательно, позволяет в перспективе получить наибольшую прибыль. Предметом такого аудита можно считать, прежде всего, ценообразование, так как очень часто при определении перспектив развития предприятия ошибка состоит в умышленном или случайном превышении

ожиданий в ценах на реализуемую продукцию. Только достаточно хорошо зная товарные рынки или рынки услуг, можно дать квалифицированную оценку того, по какой цене могут быть реализованы та или иная продукция, работы и услуги, и оценить достоверность и обоснованность цены, которая закладывается в расчеты эффективности. Поэтому к проведению аудита эффективности очень часто привлекаются маркетологи, которые могут обоснованно определить возможность реализации дополнительных объемов продукции, работ, услуг и приемлемую цену, обеспечивающую бесперебойность реализации продукции и минимизирующую основной риск бизнеса - риск невостребованности продукции. [7]

Мы знаем, что риск присущ любой деятельности. Предпринимательство предполагает добровольное принятие на себя рисков в целях получения будущих выгод, поэтому справедливо утверждать, что управление рисками происходит в любой организации, а каким образом организован этот процесс: стихийно или осознанно, - вопрос корпоративной культуры. Более высокий уровень управления рисками обеспечивается созданием системы внутреннего контроля, которая в отличие, например, от руководителя и главного бухгалтера занимается контролем рисков организации, не сочетая эту деятельность с другой.[8]

Для создания эффективного процесса управления рисками организация должна иметь действенную систему внутреннего контроля, которая необходима для идентификации и оценки рисков. Без надежной системы контроля процесс планирования становится гораздо менее ценным и полезным для компании. Наличие устойчивой системы внутреннего контроля способствует совершенствованию таких целей деятельности организации, как надежность и полнота финансовой и операционной отчетности, эффективность и результативность деятельности, защищенность активов, соответствие законодательству и условиям контрактов.

Управление рисками – это процесс выявления, оценки, управления и контроля за возможными событиями или ситуациями для обеспечения разумных гарантий достижения организацией своих целей.[6]

Для обеспечения эффективного управления рисками организации на всех уровнях управления и во всех сферах деятельности необходимо соблюдать следующие принципы:

- ✓ каждый сотрудник и руководитель должен в своей каждодневной деятельности использовать процедуры управления бизнес-рисками;
- ✓ управление рисками осуществляется в пределах риск-аппетита организации. Риск-аппетит - это приемлемый уровень риска, устанавливаемый руководством организации;
- ✓ риски, уровень которых может превысить риск-аппетит, подлежат своевременному выявлению, а информация о них подлежит своевременной передаче руководителю организации;

✓ организация может сознательно принимать бизнес-риски, если ожидается, что связанные с ними выгоды увеличат ее корпоративную стоимость;

✓ персонал организации должен постоянно совершенствовать знания в области управления рисками;

✓ каждый сотрудник несет ответственность за риски, возникающие в пределах его должностных обязанностей.

Все это свидетельствует о том, что управление рисками следует рассматривать не как единовременное действие, а как серию целенаправленных действий, которые образуют единый механизм управления рисками, интегрированный в бизнес-процесс организации.

Использованные источники:

1. Булыга Р.П. Становление и развитие стратегического аудита // Аудитор, 2014, № 4.
2. Зинкевич В.А. Карта рисков - эффективный инструмент управления / В.А.
3. Ковалев В. В., Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие. Ч.1 — М. : Проспект, КНОРУС, 2010. - 768 с.
4. Коновалова Н.В. Аудиторский риск: вопросы методики создания внутрифирменного стандарта // Аудит и финансовый анализ, 2011, № 2.
5. Сафонова М.Ф., Мовчан К.В. Методика управления рисками финансово-хозяйственной деятельности в организации // Международный бухгалтерский учет, 2013, № 29.
6. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования / Л.Н. Ветрова, В.В. Матвеев // Экономика и предпринимательство., 2014. -№ 9. -С. 682-685.
7. Тугачева Л.В., Репичев А.И. Методика мониторинга внутрихозяйственных отношений в и интегрированных агроформированиях / Тугачева Л.В., Репичев А.И. // Казанская наука. 2010. № 8. С. 300-304.
8. Мищенко Т.Л. Особенности успешного бизнеса корпораций в современных экономических условиях / Мищенко Т.Л. // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 1. С. 329-337.

*Матвеев В.В.
ассистент
кафедры «Аграрная экономика и право»
Грунина Е.В.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность

Введение предпринимательской деятельности связано с необходимостью принятия объективно управленческих решений в условиях риска и неопределенности. В аграрной сфере существуют свои специфические особенности, что требует углубленного изучения бизнес-рисков сельскохозяйственными предпринимателями, в максимальной степени влияющих на получение конечного результата. Также бизнес-риски часто вынуждают принимать различные решения, что является постоянными факторами движения сферы экономики. После чего существует необходимость экономить ресурсы, прогнозировать потери, принимать какие-то не было решения.

Ключевые слова: риск, потери, анализ риска, управление риском, операционный и финансовый левверидж.

В настоящее время в условиях экономики важно принимать быстрые и обдуманые решения. И в этом случае поможет процесс планирования, ведь благодаря ему можно проанализировать весь комплекс операций. Так, например, при бизнес-планировании на предприятие, АПК целесообразно исходить из того, что подъем сельскохозяйственного производства возможен только на основе его технологического и технического переоснащения.

Уровень бизнес -рисков в сельском хозяйстве повышается в связи с неэквивалентностью и иррациональностью обмена. В результате этого финансовое состояние многих сельскохозяйственных товаропроизводителей характеризуются как критическое (кризисное), в силу чего по большинству позиций они теряют инвестиционную привлекательность. [1]

Правильная оценка и анализ рисков позволяют объективно представлять объем возможных убытков, наметить пути к их предотвращению, уменьшению или возмещению, добиться ощутимого успеха в конкретной ситуации при допустимом уровне риска.

При анализе риска обычно используются допущения, предложенные американским экспертом Б. Берлимером:

- потери от риска независимы друг от друга;

- потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивают вероятность потери по-другому, за исключением форс-мажорных обстоятельств;

- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей организации. [1]

На основе выше сказанного рассмотрим способы анализа риска.



Схема 1 – Способы анализа риска

Принятие своевременных и правильных управленческих решений в современном мире требует осторожного рассмотрения различных доступных стратегий и возможного результата каждого. Таким образом процесс оценки и управления представлен в несколько этапов:

1. Идентификация возможного источника риска;
2. Анализ среды возникновения риска;
3. Поиск доступный стратегий предотвращения риска с применением бюджетирования;
4. Оценка неблагоприятных последствий каждой предложенной стратегии;
5. Определенные оптимального варианта стратегии;
6. Принятие своевременного и правильного управленческого решения.

Согласно мнению американского ученого Б. Берлимером любое изменение объема производства оказывает не мало важное влияние на прибыль. Такая зависимость называется эффектом производственного левериджа, который показывает влияние постоянных затрат на прибыль. Так же можно отметить, если уровень производственного левериджа высокий, то оснащенность производства имеет большой потенциал, который увеличивает долю постоянных затрат. По мимо производственного рычага в экономике выделяют коэффициент финансового рычага. Данный коэффициент характеризует степень финансового риска, т.е. возможности потери прибыли и снижением рентабельности в связи с чрезмерными объемами заемного капитала. [1]

Коэффициент производственного рычага может определить соотношение темпов изменения выручки и прибыли по конкретному виду

продукции, то для всего предприятия он в целом соотносит темпы изменения выручки от реализации и прибыли до уплаты налогов и процентов, он определяется с помощью показателя операционного рычага (DOL). Уровень операционного рычага обычно измеряют отношением темпа роста прибыли до уплаты налогов и процентов к темпам роста выручки или физического объёма:

$U_{op} = DOL = Tr\ EBIT / Tr\ BP$, где:

U_{op} – уровень операционного рычага;

EBIT – прибыль до уплаты налогов и процентов;

BP – выручка от реализации;

Tr EBIT – темп роста прибыли до уплаты налогов и процентов;

Tr BP – темп роста выручки от реализации.

Уровень операционного рычага показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объёмов производства. При его высоких значениях даже небольшие изменения в объёмах производства приведут к существенному изменению валовой прибыли.

В рамках методики определения операционного рычага уместнее использовать не только сумму выручки от проданных товаров, но всю совокупность полученных доходов предприятия. Поскольку динамика экономической прибыли зависит как от производственной деятельности, так и от финансово-хозяйственных операций.[3]

На мой взгляд, в связи со слабой интеграцией рисков в процесс оценки эффективности программ и проектов, реализуемых в общественном секторе экономики России, необходимо разрабатывать соответствующие инструменты выявления, оценки и предотвращения рисков, связанных с осуществлением инвестиционных решений.

Однако следует знать, что при слабом развитии теоретической основы изучения рисков в отечественной экономической науке пока нет систематического применения методов измерения. Препятствием на этом пути оказывается недостаточность информации. Задачу обеспечения качественной информацией предстоит решать аграрной экономической науке в ближайшие годы

Использованные источники:

1. Сагайдак А.Э., Третьякова О.Г., Екайкин А.Д. и др. Экономика и организация сельскохозяйственного производства. Под ред. А.Э. Сагайдака М.: Колос С, 2005.
2. Экономика общественного сектора, Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н., 2008.
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования / Л.Н. Ветрова, В.В. Матвеев // Экономика и предпринимательство., 2014. -№ 9. -С. 682-685.

Матвеев В.В.
ассистент
кафедра «Аграрная экономика и право»
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Пермичева В.Ф.
студент 4-го курса
экономический факультет
Орловский филиал
ФГБОУ ВПО «РАНХиГС»
Россия, г. Орел

ИГОРНЫЙ БИЗНЕС КАК ИСТОЧНИК НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

Дискуссии на тему: «Чем человек отличается от животного?» продолжаются не один десяток лет. На мой взгляд, к основным отличиям следует отнести ещё одно – животные не играют в азартные игры. Богатая древняя история азартных игр свидетельствует о том, что игра для человека – не просто пустое время препровождение, а нечто большее.

Человек, в отличие от животных, обладает свободой выбора («Быть или не быть?» «Играть или не играть?»). Выбор животных детерминирован – т.е. определен внутренними инстинктами и внешней средой. Но, если человек лудоман, то есть, патологически склонен к азартным играм и, по сути, не имеет свободы выбора «играть-не-играть». Отсюда возникает вопрос, насколько он далек от животного? И, если гражданин попал в игровую зависимость, как ему может помочь государство? Для решения различных задач, связанных с защитой интересов граждан, законностью, нравственностью, правовыми основами необходимо государственное регулирование игорного бизнеса.

На сегодняшний день актуальным является федеральный закон N 244-ФЗ, принятый "в целях защиты нравственности, прав и законных интересов граждан" [1]. Согласно этому закону игорные заведения (за исключением букмекерских контор, тотализаторов, их пунктов приема ставок) могут быть открыты исключительно в игорных зонах. В соответствии с данным законом в редакции от 22.07.2014 в России создаются игорные зоны в Крыму и Сочи, а также: "Янтарная" в Калининградской области, "Сибирская монета" в Алтайском крае, "Приморье" в Приморском крае, "Азов-Сити" в Краснодарском крае. Вне игорных зон может быть организована деятельность по организации и проведению азартных игр в букмекерских конторах и тотализаторах.

Ставки налога на игорный бизнес определяются НК РФ. Статья 369 данного кодекса (часть 2, глава 29) устанавливает минимальные и максимальные пределы налоговых ставок по каждому из объектов налогообложения. Субъекты Российской Федерации региональными законами запрещают, либо регулируют деятельность по организации и

проведению азартных игр на своей территории, устанавливают величину налоговых ставок в пределах, определенных п. 1, ст. 369 НК РФ. В случае, если ставки налогов не установлены законами субъектов Российской Федерации, ставки налогов устанавливаются в минимальных размерах согласно п. 2 ст. 369 НК РФ.

В настоящее время в большинстве субъектов РФ приняты законы об игорном бизнесе, согласно которым установлены максимально допустимые налоговые ставки:

- За один процессинговый центр тотализатора или букмекерской конторы - 125000 рублей;
- За один пункт приема ставок тотализатора или букмекерской конторы - 7000 рублей;

Для игорных зон, кроме вышеперечисленных, устанавливаются ставки:

- За один игровой стол - 125000 рублей;
- За один игровой автомат - 7500 рублей.

Самые маленькие налоговые ставки установлены в Ленинградской области [2]. В республике Алтай и Чеченской ставки налогов также минимальные, но определяются НК РФ, т.к. в данных субъектах нет действующих региональных законов об игорном бизнесе. (Данные на 1.11.2014г. ,© КонсультантПлюс, 1992-2014)

Избирательно к налогам на игорный бизнес подошли в Псковской области. Ставки налога за пункты приёма ставок тотализатора и букмекерской конторы приняты максимальными [3], а ставки налога за процессинговые центры региональным законом не установлены, а следовательно, устанавливаются минимальными, в соответствии с пунктом 2 статьи 369 НК РФ.

Запрет на игорный бизнес введен в Белгородской, Брянской, Иркутской, Калужской, Рязанской, Тамбовской областях, в Чукотском автономном округе, в республиках Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия-Алания, Тыва. Стоит отметить, что во всех вышеперечисленных субъектах Федерации запрет на игорный бизнес регламентируется региональными законами, принятыми ещё в 2007 году. Запреты были введены не смотря на то, что игорный бизнес приносил сотни миллионов рублей налогов в местные бюджеты. Согласно данным Федерального казначейства Минфина, в 2006 году сборы от налога на игорный бизнес в целом по России составили 31 млрд. руб. (что в три раза больше, чем в 2004-м).

Принятый Госдумой в 2006 году закон об ограничении игорного бизнеса не только выселил казино и залы автоматов в четыре зоны с 1 июля 2009 года, но и предоставил регионам право самостоятельно, начиная уже с 1 июля 2007, года вводить любые запреты в этой сфере. В результате многие субъекты РФ поспешили принять законы о запрете игорного бизнеса, которые отвечали политическим интересам в ущерб финансовым.

В случае, если субъекты Российской Федерации не запрещают игровой бизнес на своей территории, но, в то же время не принимают регулирующих законов, налоговые ставки устанавливаются минимально возможными в соответствии с пунктом 2 ст. 369 НК РФ. Чем же руководствуются главы и законодательные органы субъектов федерации, не принимая законов об игровом бизнесе? По-видимому, региональные законы не приняты в тех субъектах федерации, которые не заинтересованы в развитии игрового бизнеса.

В республике Алтай общественность выступает против развития игрового бизнеса не только на своей территории, но и на землях Алтайского края, граничащих с республикой. Одной из основных отраслей экономики РА является туризм. Алтай называют «русским Тибетом». «По нашему мнению, Горный Алтай должен стать центром не пассивного и рискованного отдыха, здесь необходимо развивать туризм активный, в какой-то мере и созерцательный. Самой природой наши горы созданы, чтобы снимать с людей и душевную, и физическую боль», - заявила организация «Эне Тил» [4].

Особая ситуация в сфере игрового бизнеса складывается на Северном Кавказе. В Краснодарском крае создается игровая зона («Азов-сити», «Золотые пески»). В то же время в республиках Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия игровой бизнес находится под запретом. Общественность и религиозные деятели данных субъектов федерации выступают против индустрии азартных игр, считая, что они наносят вред духовности, самобытности, национальным традициям жителей республик. И недопущение этого вреда ставят выше «экономической составляющей». В Чеченской республике в определенный период времени игровой бизнес был под запретом, все салоны с игровыми автоматами были ликвидированы за три дня [5]. На данный момент в ЧР не действует региональный закон об игровом бизнесе и установлены минимальные ставки налогообложения на объекты игрового бизнеса согласно ст. 369 п. 2 НК РФ.

Региональные законы тем и хороши, что позволяют регулировать развитие игрового бизнеса на своей территории и отчисления в местный бюджет. При этом учитывается популярность данного вида азартной игры у населения, возможная конкуренция соседних регионов, социально-экономические условия. С моей точки зрения – если соответствующий закон не принят субъектом федерации, то ситуация несколько игнорируется, игровой бизнес не принимается в расчет. Возможно это происходит потому, что как не регулируй, вне игровых зон бюджетные доходы с налога на игровой бизнес крайне малы. Конечно, минимальные ставки налогов, которые устанавливаются в таком случае, способствуют привлечению инвестиций, развитию бизнеса. Но, думаю, что букмекерские конторы и тотализаторы как вид бизнеса обладают низкой эластичностью спроса. Это довольно специфический рынок с определенной категорией игроков и, даже

при самых благоприятных условиях развития и низких налоговых ставках, скачка в развитии данных видов азартных игр не произойдет, так как количество игроков кардинально не изменится.

Если оказание услуг букмекерскими конторами и тотализаторами ощутимого налогового вливания не приносит, а казино и залы игровых автоматов запрещены, реально ли увеличить поступления в местный бюджет от налогов на игорный бизнес? Быть может, этому поспособствуют установленные ещё кое-где автоматы с мягкими игрушками и лотерейные автоматы и киоски? Не поспособствуют. По мнению МНС России, изложенному в письме от 12.03.2004 N 22-1-14/413 "О налоге на игорный бизнес", игровые автоматы с выигрышем в виде мягкой игрушки подпадают под действие главы 29 НК РФ, следовательно, их использование вне игровых зон запрещено. И, если кое-где (в т.ч. в Орловской области) такие автоматы ещё работают, то это вопрос к органам надзора.

С 1 июля 2014 года вступил в силу федеральный закон № 416 «О лотереях», который гласит, что право работать на территории страны имеют только государственные и международные лотереи. Основные цели этого закона - максимальная прозрачность этого бизнеса и исключение возможности проведения азартных игр под видом лотерей, развитие лотерейной культуры, сбор средств в «закрома государства» - на финансирование и поддержку социальных государственных программ. До принятия этого закона в России существовало более 500 различных лотерей [6]. На сегодняшний день в РФ существуют только три официальных государственных лотереи: Спортлото (организатор Министерство финансов РФ), Гослото (организатор Министерство спорта РФ) и Победа (организатор фирма Спецстрой России). Все остальные игровые лотереи остаются за гранью закона и признаются нелегальными. Именно лотереи были последним легальным прибежищем незаконного игрового бизнеса после «выселения» казино и игровых автоматов а игорные зоны. Ежегодный оборот такого бизнеса исчислялся миллиардами рублей.

При этом, доля легального бизнеса была крайне мала. В 2013 году мировой лотерейный рынок оценивался в 284 млрд долларов. На долю Европы пришлось около 50%, Северной Америки – около 30%, Азии – 15%. Доля же России оценивалась не более чем в 0,13%. [7].

Игорный бизнес в России переживал свой рассвет в начале 90-х. Ежедневный оборот составлял десятки миллиардов долларов [8]. После фактического запрета игорного бизнеса в России, ждать значительных денежных поступлений в региональный бюджет от налога на игорный бизнес не следует.

Рассмотрим исполнение доходной части бюджетов крупных городов и регионов РФ на 2014 г. и удельный вес поступлений налогов от игорного бизнеса *

Субъект РФ	Всего доходов в бюджет:	Доходы от налога на игорный бизнес	Удельный вес, %
г. Москва	1 481 448 000 000	52 500 000	0,004
г. Санкт-Петербург	404 491 273 000	23 400 000	0,006
г. Казань	15 479 708 000	1 176 000	0,008
Оренбургская обл.	16 557 083 586	3 864 000	0,023
Красноярский край	148 308 996 600	4 116 000	0,003

Как видим, доходы от налога на игорный бизнес даже в крупных субъектах РФ составляют доли процентов. При хорошей же организации в правильно выбранном месте, игровой бизнес мог бы приносить реальную прибыль в бюджет, как это, например, ожидается в новых регионах – Крыму и Севастополе. В 2014 году дефицит бюджета данных субъектов составлял примерно 55 млрд руб. По мнению экспертов, от создания игровой зоны бюджет Крыма может получить в год около 25 млрд. руб.

Анализ ситуации позволяет сделать вывод, что субъекты предпринимательской деятельности, занимающихся игорным бизнесом, могут приносить гораздо более существенную прибыль в бюджет. Для решения этой задачи необходимо позволить игорному бизнесу легальное существование хотя бы в зонах городов с населением 1 миллион и более (на 1.01.2014г. таких городов в РФ насчитывалось 15). Это разрешило бы несколько проблем:

- субъектам с игорными зонами придало бы новый импульс к развитию за счет получения дополнительных доходов, а желающим поиграть гражданам позволило бы сократить время и денежные траты на дорогу до игорных заведений. Не каждый поедет в игорную зону, если дорожные расходы могут превысить сумму, планируемую потратить на игру.

- помогло бы полнее реализовать цель "защиты нравственности, прав и законных интересов граждан". Поясню свою позицию: существует два класса граждан, интересы которых ущемлены в связи с вынужденностью нарушать закон об игорном бизнесе. Это не подростки, не игроманы, а состоятельные граждане, желающие поиграть в азартные игры и идущие в подпольные казино за неимением легальных в своем регионе. И это работники таких казино, вполне законопослушные граждане, вынужденные работать нелегально в связи с безработицей в своем регионе.

- неактуальным станет коррупционный фактор, процветающий сейчас в связи с нелегальным положением игорного бизнеса вне разрешенных зон.

* Таблица составлена на основании:

1. Решение Казанской городской Думы от 28 ноября 2012 г. N 3-18 "О бюджете муниципального образования города Казани на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов"

2. Структура доходов бюджета Москвы в 2010-2014* гг по данным Департамента финансов г. Москвы на 01.12.2014г

3. Постановление № 353-пп от 29.05.2014 об утверждении областного бюджета Оренбургской обл.

4. Закон Санкт-Петербурга от 20 ноября 2013 года N 654-102 "О бюджете Санкт-Петербурга на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.

5. Законопроект Красноярского края "О краевом бюджете на 2014 год и плановый период 2015-2016 годов"

Использованные источники:

1. ст. 1 закона N 244-ФЗ от 29.12.2006 «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты российской федерации».

2. Областной закон Ленинградской области от 13.07.2004 N 37-оз (ред. от 17.04.2012)

3. Закон Псковской области от 09.06.2012 N 1177-ОЗ

4.«Агентство национальных новостей» [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://www.annews.ru>

5.«Глава и правительство Чеченской республики», официальный портал [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://chechnya.gov.ru/>

6.«Столото» информационный портал [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://www.stoloto.ru/>

7. «Экспертонлайн» информационный портал [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://expert.ru/>

8. «Время бизнеса» Деловой журнал [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://www.camcomp.com/>

Матвеев В.В.

ассистент

кафедра «Аграрная экономика и право»

Федосеева М.В.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»

Россия, г. Орел

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-РИСКАМИ

Угроза потери части своих активов в результате неправильно выбранного направления в бизнес-деятельности - возникает, как правило, при воздействии на производственно-хозяйственную деятельность предпринимательской фирмы определенных факторов, делающих в условиях неопределенности эту деятельность менее успешной, по сравнению с тем, что запланировано.

В современных условиях предприятия сталкиваются с огромным количеством бизнес-рисков. Классификация бизнес-рисков представлена на рисунке 1.

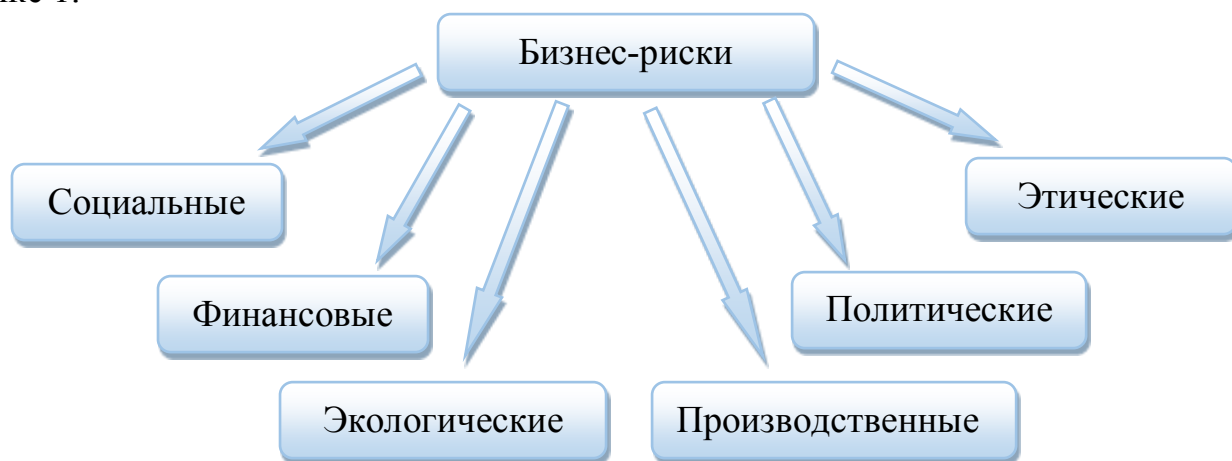


Рисунок 1 – Классификация бизнес-рисков.

Таким образом, предприятие на протяжении всей своей деятельности сталкивается с различными видами рисков как внутренними (финансовые, производственные) так и внешние (политические, социальные), т.е. предприятию необходимо выявлять, оценивать и предупреждать этих риски.[3]

Международные стандарты в отношении оценки рисков предлагают выявлять риски, принимая во внимание:

- ✓ особенности бизнеса экономического субъекта, его систему внутреннего контроля, среду деятельности, а также типичные для него операций;
- ✓ проводить анализ выявленных рисков, их влияния на финансовую отчетность;
- ✓ оценивать значительность выявленных рисков;
- ✓ определять не только отдельные риски, но и целые рисковые области.

Проблема риска считается одной из главных концепций в экономической и производственной работе предприятия. Риск выступает в качестве катализатора эффективного использования капитала. В мировой практике предпринимательская деятельность выступает как инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность. В итоге, риск приобрел более важное самостоятельное значение, как в теории, так и в практике управления.[1]

Сегодня бизнес немыслим без риска, так как успех в бизнесе зависит не только от корректности и обоснованности избранной стратегии предпринимательской деятельности, но и от учета вероятности критических ситуаций. Чтобы выжить в условиях рыночных отношений, необходимо решаться на внедрение технических новшеств и на смелые, решающие

действия, а это увеличивает риск. Значит, главными задачами предпринимателя является умение оценивать степень риска и умение управлять им, а не избегать риска.[2]

Вопросы предупреждения и снижения рисков становятся все более востребованными бизнесом. Каждая организация вынуждена брать на себя риски для достижения своих целей. В условиях, когда субъекты рыночных отношений рискуют не только собственными, но и, главным образом, заемными ресурсами, последствия становятся более острыми. В случае неудачи теряет не только организация, но и его контрагенты.

Российский рынок отличается высоким уровнем политического, административного, правового и налогового риска, в т.ч. высокой инфляцией и кризисными явлениями, что также убеждает в необходимости внедрения системы управления рисками.

Уровень управления бизнес-рисками в российских предприятиях очень низкий, в то время как общий концептуальный подход к управлению риском должен заключаться:

- ✓ в изучении возможных последствий деятельности в рискованной ситуации;
- ✓ разработке мер, предотвращающих или уменьшающих размер ущерба;
- ✓ реализации такой системы адаптации к рискам
- ✓ постоянному контролю и корректировке предложенной системы адаптации.

Самыми широко используемыми и эффективными методами предупреждения и снижения риска являются:

✓ Страхование – сущность которого состоит в передаче риска за определенное вознаграждение кому-либо другому, т.е. в распределении ущерба между участниками страхования.

✓ Резервирование средств (самострахование), как способ снижения отрицательных последствий наступления рискованных событий, состоит в том, что предприниматель создает обособленные фонды возмещения убытков за счет части собственных оборотных средств.

✓ Диверсификация представляет собой процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой.

✓ Лимитирование представляет собой установление системы ограничений как сверху, так и снизу, способствующей уменьшению степени риска.

Наряду с выше указанными методами снижения риска, важная роль отводится увеличению степени информированности объекта хозяйствования. В случае своевременного получения информации, повышаются шансы на составление более точного прогноза развития предприятия, более точного бюджета и как следствие уклонение от большинства существующих рисков.

При политической и финансовой непостоянности уровень риска заметно увеличивается. В современных российских условиях проблема усиления непредсказуемости весьма актуальна, что подтверждается данными о росте убыточности предприятий промышленности. Причем она актуальна как для всех участников внешнеэкономической деятельности страны, так и для других государств, связанных с ней рыночными отношениями.

Использованные источники:

1. Современный бизнес / Дэвид Дж. Речмен, Майкл Х. Мескон, Куртленд Л. Боуви - М.: Республика, 2012
2. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М.Гранатуров - М.: Издательство "Дело и Сервис", 2011.
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования / Л.Н. Ветрова, В.В. Матвеев // Экономика и предпринимательство., 2014. -№ 9. -С. 682-685.
4. Репичев, А.И. Орловская модель реформирования и управления АПК: автореф. диссер. на соиск. уч. степени к.э.н. / Репичев Александр Иванович; Орловская региональная академия государственной службы. -Орел, 2007
5. Тугачева Л.В., Репичев А.И. Методика мониторинга внутрихозяйственных отношений в интегрированных агроформированиях / Тугачева Л.В., Репичев А.И. // Казанская наука. 2010. № 8. С. 300-304.
6. Мищенко Т.Л. Особенности успешного бизнеса корпораций в современных экономических условиях / Мищенко Т.Л. // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 1. С. 329-337.

Матвеев В.В.

ассистент

кафедра «Аграрная экономика и право»

Грунина Е.В.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»

Россия, г. Орел

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность

Введение предпринимательской деятельности связано с необходимостью принятия объективно управленческих решений в условиях риска и неопределенности. В аграрной сфере существуют свои специфические особенности, что требует углубленного изучения бизнес-рисков сельскохозяйственными предпринимателями, в максимальной степени влияющих на получение конечного результата. Также бизнес-риски часто вынуждают принимать различные решения, что является постоянными

факторами движения сферы экономики. После чего существует необходимость экономить ресурсы, прогнозировать потери, принимать какие-то не было решения.

Ключевые слова: риск, потери, анализ риска, управление риском, операционный и финансовый левэридж.

В настоящее время в условиях экономики важно принимать быстрые и обдуманые решения. И в этом случае поможет процесс планирования, ведь благодаря ему можно проанализировать весь комплекс операций. Так, например, при бизнес-планировании на предприятие, АПК целесообразно исходить из того, что подъем сельскохозяйственного производства возможен только на основе его технологического и технического переоснащения.

Уровень бизнес -рисков в сельском хозяйстве повышается в связи с неэквивалентностью и иррациональностью обмена. В результате этого финансовое состояние многих сельскохозяйственных товаропроизводителей характеризуются как критическое (кризисное), в силу чего по большинству позиций они теряют инвестиционную привлекательность. [1]

Правильная оценка и анализ рисков позволяют объективно представлять объем возможных убытков, наметить пути к их предотвращению, уменьшению или возмещению, добиться ощутимого успеха в конкретной ситуации при допустимом уровне риска.

При анализе риска обычно используются допущения, предложенные американским экспертом Б. Берлимером:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивают вероятность потери по-другому, за исключением форс-мажорных обстоятельств;
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей организации. [1]

На основе выше сказанного рассмотрим способы анализа риска.



Схема 1 – Способы анализа риска

Принятие своевременных и правильных управленческих решений в современном мире требует осторожного рассмотрения различных доступных

стратегий и возможного результата каждого. Таким образом процесс оценки и управления представлен в несколько этапов:

1. Идентификация возможного источника риска;
2. Анализ среды возникновения риска;
3. Поиск доступный стратегий предотвращения риска с применением бюджетирования;
4. Оценка неблагоприятных последствий каждой предложенной стратегии;
5. Определенные оптимального варианта стратегии;
6. Принятие своевременного и правильного управленческого решения.

Согласно мнению американского ученого Б. Берлимером любое изменение объема производства оказывает не мало важное влияние на прибыль. Такая зависимость называется эффектом производственного левериджа, который показывает влияние постоянных затрат на прибыль. Так же можно отметить, если уровень производственного левериджа высокий, то оснащенность производства имеет большой потенциал, который увеличивает долю постоянных затрат. По мимо производственного рычага в экономике выделяют коэффициент финансового рычага. Данный коэффициент характеризует степень финансового риска, т.е. возможности потери прибыли и снижением рентабельности в связи с чрезмерными объемами заемного капитала. [1]

Коэффициент производственного рычага может определить соотношение темпов изменения выручки и прибыли по конкретному виду продукции, то для всего предприятия он в целом соотносит темпы изменения выручки от реализации и прибыли до уплаты налогов и процентов, он определяется с помощью показателя операционного рычага (DOL). Уровень операционного рычага обычно измеряют отношением темпа роста прибыли до уплаты налогов и процентов к темпам роста выручки или физического объёма:

$U_{op} = DOL = Tr\ EBIT / Tr\ BP$, где:

U_{op} – уровень операционного рычага;

EBIT – прибыль до уплаты налогов и процентов;

BP – выручка от реализации;

Tr EBIT – темп роста прибыли до уплаты налогов и процентов;

Tr BP – темп роста выручки от реализации.

Уровень операционного рычага показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объёмов производства. При его высоких значениях даже небольшие изменения в объёмах производства приведут к существенному изменению валовой прибыли.

В рамках методики определения операционного рычага уместнее использовать не только сумму выручки от проданных товаров, но всю совокупность полученных доходов предприятия. Поскольку динамика

экономической прибыли зависит как от производственной деятельности, так и от финансово-хозяйственных операций.[3]

На мой взгляд, в связи со слабой интеграцией рисков в процесс оценки эффективности программ и проектов, реализуемых в общественном секторе экономики России, необходимо разрабатывать соответствующие инструменты выявления, оценки и предотвращения рисков, связанных с осуществлением инвестиционных решений.

Однако следует знать, что при слабом развитии теоретической основы изучения рисков в отечественной экономической науке пока нет систематического применения методов измерения. Препятствием на этом пути оказывается недостаточность информации. Задачу обеспечения качественной информацией предстоит решать аграрной экономической науке в ближайшие годы

Использованные источники:

1. Сагайдак А.Э., Третьякова О.Г., Екайкин А.Д. и др. Экономика и организация сельскохозяйственного производства. Под ред. А.Э. Сагайдака М.: Колос С, 2005.
2. Экономика общественного сектора, Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н., 2008.
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования / Л.Н. Ветрова, В.В. Матвеев // Экономика и предпринимательство., 2014. -№ 9. -С. 682-685.

Матвеева Е.О.

студент

Костина О.В., к.э.н.

руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО «Югорский государственный университет»

Россия, г. Ханты-Мансийск

РАЗВИТИЕ И РАСТПРОСТРОЕНИЕ ДВОЙНОЙ БУХГАЛТЕРИИ В ЭПОХУ РЕНЕССАНСА

Эпоха ренессанса или возрождения- это переломный момент в развитии общества и различных отношений в нем, в том числе и экономических. Эпоха Ренессанса берет начало своего развития именно в Италии – новый центр торговых отношений в Европе. С этой страной связано появление и распространение двойной записи ведение бухгалтерского учета.

В эпоху Возрождения в Италии, на смену римской господствующей системы учета хозяйственных операций, создали более удобную и эффективную систему двойной записи. В эту эпоху Италия являлась одной из самых влиятельных торговых стран Европы, поэтому бурное развитие товарно-денежных отношений, а так же рождение бухгалтерии как науки берет начало именно в этой стране.

Таким образом, временные рамки возникновения системы двойной

записи варьируются около XIII-XIV вв. Первое применение двойной записи зафиксировано в Генуе (Северная Италия) в 1340 году.

Сначала счета ввелись в разных измерителях, т.е. материальные ценности – в натуральных единицах; расчеты, касса – в денежных. Это вызывало значительные трудности. Финансовый результат выражался не как прибыль, а лишь как прирост богатства. В 1678 году К. Ирсон отметил три учетные парадигмы XIII веках:

- камеральная (по кассе ведется регистрация движения денежных средств)[1];

- патримональная, здесь упор делался на учет имущества;

Патримональная парадигма в свою очередь делится на:

- униграфический учет(простая запись);

- диграфический учет(двойная запись).В дальнейшем диграфический учет получает более широкое распространение. [2]

Само понятие “двойная запись” вел Д.А. Тальспте в 1525 году, а всеобщее распространение этот термин получил с помощью Пиетро Паоло Скали в 1755 году. Идея двойной бухгалтерии – это средство познания, обладающее творческой силой, она создавала и продолжает создавать условия для управления хозяйственными процессами и одновременно для своего самосовершенствования. [3]

В 1494г. выходят книги великого итальянского математика Луки Пачоли (1445–1517) “Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях”, в которой он частности описал правила сложившейся системы ведения двойной бухгалтерии “Трактат о счетах и записях”.

И так бухгалтерия стала почти двойной, когда учет стал вестись в одном стоимостном измерении, т.е. и ценности, и деньги имели один денежный измеритель. Полностью двойной она стала считаться, когда в учет входили счета собственных средств.

Ведение двойной бухгалтерии позволяет раскрыть кругооборот капитала: отсчета «Капитал» через операционные рачионные счета и счет «Убытки и прибыли» вновь к счету «Капитал»; позволит управлять хозяйственными процессами не путем наблюдения, а через их информационное отражение в системе бухгалтерских счетов; так же план счетов дает возможность организовать хозяйственную деятельность любого предприятия; начали отделять домашнее хозяйство собственника от его имущества, вложенного в предприятие.

Таким образом, ведение хозяйства и хозяйственного учета стало более систематизированным и точным.

Уже в XIV счетоводы умели классически правильно решать самую трудную для бухгалтеров задачу – исчислять финансовый результат и даже дифференцировать его по видам деятельности. [4]

«Учет — ведение своих дел в должном порядке и как следует, чтобы можно было без задержки получить всякие сведения, как относительно

долга, так и требований» - Л. Пачоли о учете.

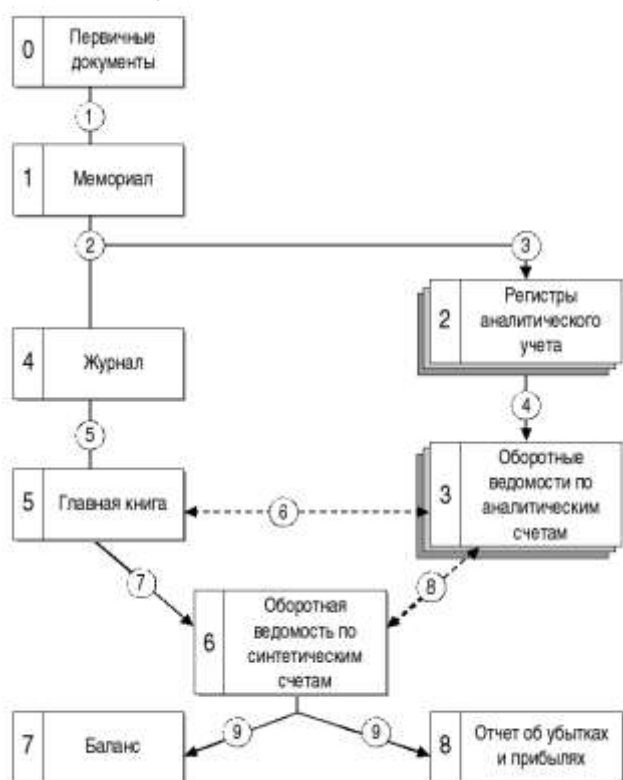
Следующим этапом развития двойной записи было разделение счетов на синтетические и аналитические, и классификация счетов на инвентарные и конкурсные. Данные изменения были внесены Жаком Савари (1622-1690), он изложил их в своей работе «О совершенном купце».

Так же появляется новая Американская форма счетоводства, данную форму предложил француз Эдмонт Дегранж. Он упрощал систему счетоводства, поэтому американская форма считается особенно удобной для малых и средних предприятий.[5] Дегранж объединил три регистра:

- Журнал, в котором ведется хронологическая запись;
- Главную книгу, в ней ведется синтетическая запись;
- Оборотная ведомость.

Здесь же стоит говорить о новой итальянской системе, созданной итальянским бухгалтером в 1688 году Ф. Гаратти. Развивались финансово-хозяйственные отношения, экономическая жизнь набирала обороты по всему миру, появилась необходимость в конкретных терминах и категориях.[6]

Рисунок № 1. Схема новой итальянской системы счетов.



В схеме новой итальянской системы (Рисунок №1) видно, что параллельно идут два информационных потока синтетический и аналитический. На шестом этапе они обороты и сальдо обоих потоков сверяются. Если тождество не подтверждалось, то делали проверку аналитическим счетам.

Оборотная ведомость по синтетическим счетам заполнялась при составлении отчета.

Чтобы убедиться в правильности и точности итогов, проверяли соблюдение постулатов Пачоли:

- 1) Итог дебетовых сальдо равен итогу кредитовых сальдо

начальных
начальных;

- 2) Итог дебетовых оборотов равен итогу кредитовых оборотов;

- 3) Итог дебетовых сальдо конечных равен итогу кредитовых сальдо конечных.

А так же соблюдение правила Мендеса: два итога оборота, дебетовых и кредитовых, должны совпадать с итогом Главного журнала. При выполнении всех условий составлялись отчет об убытках и прибылях, баланс.

Система Дегранже отличается простотой и максимальной наглядностью, поэтому американская система считалась наилучшей для небольших предприятий.

Главное отличие американской отчетности от новой итальянской в том, что отсутствует специальная оборотная ведомость по синтетическим счетам. А так же возможность на основе Главного журнала, в который внесены так называемые «самолетки», составить отчет об убытках и прибылях и баланс.

Данные системы позволили выявлять в любой момент времени состояние расчетов.

И так после первого описания двойной бухгалтерии Луком Пачоли, данная система ведения бухгалтерии развивается и распространяется по всей Европе и за ее пределы. Так же разрабатываются вариации ведения бухгалтерии в различных отраслях. Например, Альвизе Казанова в 1553 году описал применение двойной записи в судостроении; Анжело де Пиетро в 1553 в банках; Людовико Флори в 1636 доказал применение в государственных органах; Бастино Вентури в 1655 году описал использование двойной записи в сельском хозяйстве.

Меняя географию, захватывая всю Европу, затем Россию, через нее Японию и Китай, система двойной бухгалтерии совершенствуется, интерпретируется и подстраивается под особенности каждой страны, культуры.

Как уже говорилось, зародилось данная система в Италии, позже немцы перенимают данную систему. Однако, в Германии цель учета не сводилась к выявлению финансовых результатов. Цель учета была более широкой, Вольфганг Швайкер сказал: «Цель учета немцы видели в превращении беспорядка в порядок».

Вольфганг Швайкер сформулировал цели бухгалтерского учета, а так же ввел правило: «нет бухгалтерской записи без документов». Кодировка бухгалтерских проводок впервые так же ввел В. Швайкер, она стала прототипом для современного плана счетов.

Сам термин «бухгалтер» возник в Германии, с немецкого означает «книгодержатель». [7]

Следующими странами, в которых начали применять систему двойной записи стали Великобритания и Франция. Создателем английской формы счетоводства является Эдвард Джонс. Он считал, двойная запись усложняет и запутывает учет и пытался упростить его, обеспечить

автоматическое обнаружение ошибок и выявление финансового результата. Так же англичанин Джон Меллис первый дал определение амортизации основных средств, предложил проводку: дебет счета «Прибыли и убытки» и кредит счета «Инвентарь». В это время Франция становится самой влиятельной из стран не только Европы, но и мира.

Что касается России, то впервые слово «бухгалтер» пришло в нашу страну при Петре Великом. Способ ведения бухгалтерского учета описывался в государственных актах, Первый из них датируется 22 января 1714 года. Но одним из самых влиятельных документов был Адмиралтейский регламент, в нем описывалась строгая система натурально-стоимостного учета. [8] Данный документ оказал огромное влияние на развитие бухгалтерского учета в России. Однако двойная запись не использовалась, так как учет в натуральных единицах был более понятен.

В эпоху Ренессанса произошли кардинальные изменения в методике ведения хозяйства и учета. Появление, совершенствование, развитие, распространение, различные интерпретации системы ведения двойной бухгалтерии. Изменения в методах и способах ведения хозяйственных операций дали толчок для развития науки «Бухгалтерский учет». И в следующей эпохе развития общества появляется хорошая база знаний для возникновения теории учета, для появления новых истолкований значения данной науки, и, конечно, её дальнейшее развитие и совершенствование.

Использованные источники:

1. Основы бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет в системе финансового управления /В.Р. Банк, А.А. Солоненко, Т.А. Смелова, Б.А. Карташов: Учеб. пособие / ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – 84 с.
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебное пособие для вузов / Я.В. Соколов. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996
3. Я.В. Соколов, В.Я. Соколов/ История бухгалтерского учета/ учебное пособие для студентов/ Москва, «Финансы и статистика» 2004 год – с.51
4. Ерофеева В.А. Тимофеева О.В. Бухгалтерский учет. Конспект лекций/ 2009год
5. Статья Я.В. Соколова, д.э.н., профессора, члена Методологического совета по бухгалтерскому учету при Минфине России.
6. Статья Я.В. Соколова, д.э.н., профессора, члена Методологического совета по бухгалтерскому учету при Минфине России.
7. Е.В. Лупикова/ История бухгалтерского учета/ учебное пособие для студентов высших учебных заведений/Москва, 2006 год - с.50
8. Соколов Я.В., Ковалев В.В. Учет в эпоху Петра Первого// Бухгалтерский учет. 1993 №1

*Матвеева О.Ю., к.ф.н.
доцент
Статюха Е.В.
студент 4го курса, группа 11В11
НИ ТПУ ИСГТ
Россия, г.Томск*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Перспективы развития экономики России в настоящее время связывают с инвестициями частного капитала в государство, однако из-за низкого уровня финансовой грамотности это направление остается под большим вопросом. За последние годы Правительство РФ приняло ряд проектов, целью которых являются увеличение уровня финансовой грамотности потенциальных инвесторов внутри страны, т.е. в роли инвесторов – население России. Информационным технологиям в этих проектах отведено особое место, как основного инструмента в борьбе с неграмотностью, а точнее сказать с неосведомлённостью населения о финансовых институтах и инструментах.

Ключевые слова: информационные технологии, инвестиции, финансовая грамотность

Проблема увеличения уровня финансовой грамотности населения России стала актуальной после кризиса 2008 года. С этого года развитие у населения навыков финансовой грамотности становится приоритетным для развития экономики государства. Одно из направлений - обучений школьников основам финансовой грамотности. Приобретение молодыми людьми знаний в области экономики и финансов еще в начальной и средней школе является важным фактором повышения финансовой грамотности населения. Основы финансовой грамотности наряду с родным языком и математикой – это те знания, которые каждый учащийся будет использовать в своей повседневной жизни вне зависимости от своей дальнейшей профессиональной ориентации. Кроме того, результаты реализации зарубежных образовательных программ указывают на то, что дети становятся катализатором повышения финансовой грамотности своих родителей.

Каждый человек – потребитель финансовых услуг, соответственно ему нужна помощь в решение спорных вопросов во взаимоотношениях с поставщиками этих услуг. Для решения такого рода проблем можно получить консультацию в специальных экспертных информационных системах. В рамках подобных систем созданы информационно-методические центры, один из которых – интернет портал www.gorodfinansov.ru. Данный портал позиционирует себя как качественно новый Интернет-ресурс в области финансовой грамотности, с независимой позицией и объективной информацией и рассчитан на широкую аудиторию, где каждый найдет много

нового и полезного. Например, информацию о банковских услугах, особенностях и рисках, которые стоит учитывать при заключении договоров на оказание банковских услуг. Этот портал один из числа многих, которые стали универсальными базами финансовых знаний в сети интернет. Согласно утвержденной 29 декабря 2008 года Правительством России стратегии развития финансового сектора экономики РФ до 2020 года: «Финансовая грамотность населения России находится на крайне низком уровне. Большинство граждан не разбираются в финансовых инструментах и связанных с ними рисках, не доверяют финансовой системе после многочисленных случаев потерь» [1]. Статистика подтверждает данное заявление: Национальное Агентство Финансовых Исследований (НАФИ) опубликовало 19 января 2012 года очередные результаты периодического опроса россиян, в котором они оценивали свою финансовую грамотность. На вопрос: «Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?» ответило 1600 респондентов в 138 населенных пунктах в 46 регионах страны. По данным опроса оценивают свои знания и навыки на «хорошо» и «отлично» 20% жителей России, что на 5 процентных пунктов меньше, чем в феврале 2010 года, когда НАФИ проводило аналогичный опрос россиян. Доля тех, кто «удовлетворительно» оценил свои знания, не изменилась и составила 44%, а вот доля россиян, оценивающих свою финансовую грамотность «неудовлетворительно» или вовсе считающих себя безграмотными в данной области, выросла на 5 процентных пунктов и составила 36% от числа опрошенных. При этом резко выросла доля ответивших, что у них полностью отсутствуют знания в финансовой области – с 7% в 2010, до 15% в 2011 году [2]. Тем не менее ставится стратегическая цель – формирование массового розничного инвестора. Стремясь к выполнению этой задачи, ФСФР и ее отделения в регионах проводят по плану мероприятия, способствующие повышению потребительской финансовой культуры граждан России. Еще в третьем квартале 2008 года, приказом руководителя ФСФР РФ Владимира Миловидова была организована экспертная группа по финансовому просвещению. В ходе работы данной группы были составлены проекты «Концепции повышения уровня потребительской финансовой культуры и безопасности граждан РФ».

В связи с этим в России стартовала Общефедеральная программа «Финансовая культура и безопасность граждан» инициированная партией «Единая Россия». Программа призвана «вооружить» знаниями о финансовом рынке, существующих финансовых услугах и продуктах, а также сформировать адекватное восприятие рисков в данной сфере. В помощь этой программе появились различные информационные инструменты, позволяющие охватить огромную долю населения, владеющих компьютером и любым другим гаджетом, имеющим доступ в систему Интернет.

Информационные технологии в образовании в наше время являются неотъемлемым условием перехода российского общества к информационной

цивилизации [3]. Новейшие хай-тек технологии и телекоммуникации дают возможность изменить характер организации учебного процесса, способствующие полному погружению обучаемого в образовательную и информационную среды, а также улучшить качество образования, процессы усвоения и получения информации и знаний. ИТ создают новейшую область компьютерной и телекоммуникационной поддержки, организации и управления в различных видах и сферах деятельности. Внедрение информационных технологий в образовательных программах осуществляется на трех уровнях обучения: школьном, вузовском и послевузовском. Можно выделить 5 основных направлений использования информационных технологий в обучении населения:

- Разработка и совершенствование педагогических программных инструментов различного назначения;
- Разработка методических и дидактических материалов;
- Разработка web-сайтов, содержащих образовательный контент;
- Осуществление управления реальными объектами
- Организация и проведение интеллектуального досуга: семинаров, мастер-классов, вебинаров с использованием ИТ. [4].

Таким образом, повышение уровня финансовой грамотности может способствовать притоку огромного числа свободных средств, что увеличит оборачиваемость денежных средств в стране и способствует более лучшему функционированию экономики в целом, в тоже время использование информационных технологий позволит ускорить процессы воспитания у населения финансовой грамотности в рамках Федеральной программы.

Использованные источники:

1. Деднева А.С., Аксютин А.А. Информационные технологии в гуманитарном высшем профильном образовании// Педагогическая информатика. Научно-методический журнал ВАК. № 5. 2006. С. 8-16
2. Аксютин А.А., Вицен А.А., Мекшенева Ж.В. Информационные технологии в образовании и науке// Современные наукоемкие технологии. – 2009. – №11 –стр.50-52.
3. Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс] // http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html
4. Самооценка россиянами собственной финансовой грамотности снизилась [Электронный ресурс] // <http://www.vklad-credit.ru/an2012012010.shtml>

*Махметова И.С.
студент группы ЭУ-51*

*Дзецина Е. А.
научный руководитель, преподаватель
кафедра «УПТиС»
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»
Россия, г. Оренбург*

КОНФЛИКТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И МЕТОДЫ ПРОФИЛАКТИКИ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В данной статье описаны основные направления взаимодействия в конфликтной ситуации в современной организации. Предложены пути выхода из возникшего межличностного конфликта на примере практической деятельности конкретной организации.

Ключевые слова:

Конфликт, межличностный конфликт, взаимодействие, сотрудничество, уход, компромисс, соперничество, противоборство.

Сегодня межличностные конфликты выступают одним из неблагоприятных факторов, препятствующих продуктивности деятельности работников и затрудняющих рост их профессионального потенциала. Многочисленные конфликты, как показывает практика, приводят к тому, что значительная часть времени руководителей уходит на улаживание нарушенных отношений между сотрудниками. Конфликты побуждают работников к увольнению (по оценкам экспертов, в 36% случаев именно стрессовые ситуации, связанные с отношениями между руководителем и подчиненными, оказываются решающим условием при принятии решения об уходе) [1]. Возникающая вследствие этого «текучесть» кадров ведет к появлению в организациях людей с небольшим опытом работы и увеличивает затраты, связанные с их профессиональной адаптацией.

Целью данной статьи явилось изучение особенностей конфликтного взаимодействия в организации и определение путей его эффективного предупреждения.

Конфликт изначально предполагает противоборство [2]. Разница заключается лишь в том, что является источником противоборства.

Под конфликтом, например, в психологии понимают столкновение несовместимых, противоположно направленных тенденций в сознании человека, в межличностных или межгрупповых отношениях, связанное с острыми негативными переживаниями.

Педагогика же определяет конфликт, как напряжение в отношениях, возникшее в результате явных или скрытых противоречий, столкновения различных позиций, стремлений, мотивов людей, выливающееся в борьбу сторон.

Отечественные конфликтологи Ф. М. Бородкин и Н. М. Коряк уточняют понятие конфликта. По их мнению, конфликт - это деятельность

людей, и, следовательно, всегда предполагает преследование цели. Приписывание конфликтному действию категории цели позволяет выделить в качестве конфликтующих сторон только те, которые способны к целесообразному, сознательному поведению, то есть к осознанию своей позиции, планированию своих действий, сознательному использованию средств. Отсюда следует, что конфликтующие стороны обязательно должны быть деятельными субъектами. Это позволяет отделить реальных участников конфликта от таких индивидов и групп, которые выступают в качестве инструментов, орудий, средств борьбы каких-либо субъектов конфликтного взаимодействия [3].

Под межличностным конфликтом понимают открытое столкновение взаимодействующих субъектов на основе возникших противоречий, выступающих в виде противоположных целей, несовместимых в какой-то конкретной ситуации.

Профилактика конфликтов – это деятельность, направленная на недопущение их возникновения и разрушительного влияния на ту или иную сторону, тот или иной элемент общественной системы, т. е. воздействие на субъектов или факторы среды, которые в будущем могут стать источником конфликта. Такая деятельность представляет собой активное вмешательство управляющего субъекта в реальный процесс общественных отношений людей, в их взаимодействие в различных сферах жизни. Профилактика конфликта предполагает умение руководителя предвидеть, прогнозировать ход событий в организации.

Методы профилактики, влияющие на субъективные и объективные отношения в организации (и причины конфликтов):

- формирование сильной организационной культуры, основанной на социальной справедливости и солидарности;
- создание в организации стройной системы социального партнерства;
- строгое соблюдение законов и норм организации;
- формирование у персонала культуры поведения, уважения к правам личности, взаимного доверия, взаимной толерантности;
- учет психологических особенностей работников, их взаимных симпатий при формировании рабочих групп и выборе стиля руководства;
- создание системы мотивации персонала с учетом предпочтений каждого работника.

Предупреждение конфликта предусматривает своевременность действий по предупреждению возможных коллизий: устранение реального предмета конфликта; привлечение в качестве арбитра незаинтересованного лица; готовность подчиниться его решению; стремление сделать так, чтобы один из конфликтующих отказался от предмета конфликта в пользу другого.[6]

Профилактика конфликтов – это ежедневная деятельность менеджеров по формированию сплоченного трудового коллектива и своевременному решению производственных вопросов. Служба управления персоналом выполняет функции диагностики морально-психологического климата в коллективе, подбора работников с учетом их психологических свойств и качеств, изучения социальных потребностей работников и разработки системы мотивации персонала, поддержание организационной культуры и т. д.

Если предотвратить конфликт не удалось, необходимо провести социально-психологическую диагностику всех сторон и элементов конфликта и выбрать наиболее подходящий способ и метод его разрешения.

Одним из методов профилактики конфликтов является анализ стилей поведения работников организации. Для этого используется двухмерная модель стратегий поведения личности в конфликтном взаимодействии, разработанная К. Томасом и Р. Киллменом. В основе этой модели лежат ориентации участников конфликта на свои интересы и интересы противоположной стороны. Оценка интересов в конфликте – это качественная характеристика выбираемого поведения. В модели Томаса-Киллмена она соотносится с количественными параметрами: низким, средним или высоким уровнем направленности на интересы.

Учитывая стиль поведения человека и зная свой стиль поведения в конфликтных ситуациях, можно избежать возникновения конфликтных ситуаций и разрастания конфликта. Важно понимать, что каждая стратегия эффективна только в определенных условиях. Каждый участник конфликтной ситуации должен уметь оптимально качественно использовать все стратегии, делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства. Наилучший подход определяется конкретной ситуацией, а также складом характера оппонентов. Предпочитать одни стратегии другим – естественно, но жесткое предпочтение ограничивает возможности конфликтующих сторон. Важно определиться с приоритетами и возможными альтернативными вариантами, это позволит оппонентам быть более свободными в выборе при столкновении с конкретными конфликтными ситуациями.

Популяризация психологических знаний в области психологии конфликтов и конфликтологии дает людям представление о том, что представляет собой конфликт.

Основные задачи профилактической работы по предотвращению и предупреждению конфликтов заключаются в следующем:

- в овладении психологическими приемами и навыками бесконфликтного общения;
- в овладении навыками саморегуляции в сложных, конфликтных ситуациях;

- в овладении знаниями, умениями и навыками понимания конфликтогенов общения и осознании собственных конфликтогенов;
- в овладении умениями преобразования и неэскалирования конфликтогенов общения;
- в избавлении от личностной конфликтности и конфликтных форм и стереотипов поведения;
- в обучении правильному (адекватному, конструктивному) поведению в сложной, спорной, предконфликтной либо конфликтной ситуации;
- в овладении знаниями и умениями предотвращения деструктивных последствий конфликтов.

Таким образом, существует достаточно много подходов к выработке технологий бесконфликтного общения, составляющей важнейшую часть профилактической работы.

Использованные источники:

1. Дорохова, А. В. Разрешение конфликтов: учеб. пособие для пед. вузов / А. В. Дорохова. – М. : Академия, 2008. – 187 с.
2. Егидес, А.П. Психология конфликта: учеб. пособие / А.П. Егидес. – М. : МФПУ Синергия, 2013. – 320 с.
3. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. — Ростов н/Д : Феникс, 2009. — 476 с.
4. Цветков, В.Л. Психология конфликта. От теории к практике: Учебное пособие для студентов вузов / В.Л. Цветков. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 183 с.
5. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. СПб: Питер, 2009. - 237 с.
6. <http://www.igidravlika.com/>

*Махмудов Т. М.
студент 3курса 3группы
Финансово-экономический факультет
ДГУНХ
Абдулбариева Б.Г.
руководитель
Россия, РД*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

В данной статье рассматривается перспективное развитие машиностроительного комплекса РД.

Ключевые слова: машиностроение, политика, экспорт, импорт.

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

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

Машиностроение играло и продолжает играть важную роль в развитии Республики Дагестан. Еще в советские времена отрасль являлась одной из основных в народном хозяйстве Дагестана, обеспечивая работой более 50 тысяч человек. Пережив глубокий кризис 90-х годов, в последние несколько лет сохранившиеся предприятия получили новый импульс к развитию, что связано с общим оздоровлением макроэкономической ситуации в стране. [2]

Однако, после мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. при тотальном снижении платежеспособного спроса, машиностроительные предприятия республики оказались в сложном положении, были вынуждены сворачивать производство, ограничивать реализацию инвестиционных программ и т.д.

Махачкалинский ОАО «Авиаагрегат» поставляет на «АвтоВАЗ» электромеханический усилитель рулевого управления для автомобилей «Лада-Калина»; «Буйнакский агрегатный завод» — ромбические домкраты, отдельные детали поставляются ОАО «Концерн КЭМЗ», ЗАО «Мушарака». Завод «Дагдизель» вошел в состав государственного концерна «МПО - Гидроприбор» (г.Санкт-Петербург), сотрудничает с ним в вопросах разработки и производства оборонной продукции. Кизлярский «Концерн КЭМЗ» и НИИ «Сапфир» входят в состав госкорпорации «Российские технологии», в которой сосредоточен мощный научный и производственный потенциал передовых отечественных отраслей промышленности. [3]

Дербентский «Электросигнал» кооперируется с воронежским концерном «Созвездие» в производстве радиотехнических средств связи, реализуя всю продукцию предприятия за пределами республики. Средства связи производит также Дербентский НИИ «Волна», поставляя ее в основном на крупные машиностроительные предприятия России. «Концерн КЭМЗ» входит в состав АКХ «Сухой» — ведущего российского авиационного холдинга. НИИ «Сапфир» в рамках государственных программ тесно сотрудничает с Федеральной аэронавигационной службой, являясь при этом ведущим изготовителем радиотехнического аэронавигационного оборудования в России. «Завод им. Гаджиева» поставляет свою продукцию крупным российским судостроительным предприятиям, нефтегазовому комплексу, системе жилищно-коммунального хозяйства многих регионов России. «Каспийский завод точной механики» производит навигационные комплексы для кораблей и подводных лодок, поставляет их на ведущие судостроительные заводы страны. Газораспределительное оборудование, разработанное и серийно

изготавливаемое на предприятии, поставляется в городское хозяйство Москвы и другие российские регионы. Промышленные предприятия республики сотрудничают и с нефтяной компанией «Лукойл» в вопросах освоения производства нефтедобывающего оборудования.

Приоритетным направлением развития машиностроения на период до 2020 года Министерство промышленности Республики Дагестан определяет производство автокомпонентов и автомобильной техники. В этой области на сегодняшний день имеются наиболее значимые инвестиционные проекты.

Кроме того, на предприятиях накоплен значительный опыт, создана определенная научно-техническая и производственная база, сформирован кадровый потенциал.[4]

Развитие производства автомобильной техники позволит привлечь к кооперации почти все машиностроительные предприятия республики, а также производства из смежных отраслей электротехники и радиотехники, пластмассовых, стекольных и других производств. Перспективность производства автокомпонентов подтверждается и развитием в России промышленной сборки автомобилей зарубежных фирм. Важной предпосылкой для развития автомобильной продукции является адаптированность ее к технологиям и оборудованию машиностроительного комплекса Дагестана. Это позволит до определенной степени минимизировать необходимые инвестиции и капитальные затраты. В перспективе вокруг производства автомобильной продукции должен сформироваться целый кластер, включающий в себя производственные предприятия, сервисные центры, торговую сеть, научные и образовательные учреждения.[1]

Это позволяет сделать вывод о необходимости разработки стратегии инновационного развития промышленности региона, и механизмов ее реализации. На современном этапе «регионализация» инновационной политики связана с характером инновационного развития мировой экономики.

Постепенно уходит эпоха крупного стандартизированного производства, в котором доминируют крупные, в том числе транснациональные, компании, которые ориентированы на объемные капиталовложения и крупномасштабный сбыт. Особенности технологической и инновационной политики в этом случае было стремление к осуществлению «процессных технологий» в целях снижения затрат, а также формирование соответствующего международного разделения труда, при котором вывоз капитала в страны с более низкими издержками (в том числе по стоимости рабочей силы) давал дополнительные преимущества. Приходит новая эпоха-эпоха нестандартизированного, наукоемкого производства, в котором не масштабы производства и сбыта, а способность к постоянному обновлению продукции за счет внедрения «продуктовых технологий» (создание и продвижение на рынок принципиально новых

товаров) играет решающее значение в усилении конкурентных позиций на рынке. Здесь малый и средний бизнес начинает играть доминирующую роль, как наиболее приспособленный к быстрой смене технологий продуктов. Он может создавать конкурентоспособную продукцию при многократно более низких капиталовложениях и может быть конкурентоспособным даже при росте традиционных издержек за счет высокой добавленной стоимости. В такой экономике локальные альянсы ученых, предпринимателей и местной администрации являются значительным фактором достижения успеха на рынке. Региональная специализация в машиностроении предполагает наличие соответствующего направления образовательных услуг в регионе (что снижает затраты на подготовку «непрофильных» кадров), многие фирмы специализируются на производстве материалов и оборудования в рамках этой отрасли, имеется опыт управления производством и внедрения товаров на рынок. Все это значительно сокращает затраты на освоение новых технологий фирмами региона. Как следствие происходит значительное увеличение совокупного коммерческого (и экономического) эффекта для региона, поскольку эффект от внедрения новых технологий умножается на количество фирм региона, достигших успеха в ее внедрении и продвижении на рынок. Именно поэтому одним из наиболее важных элементов национальной инновационной политики становится создание условий для максимально быстрой диффузии технологий в рамках определенной специализации.[5]

Использованные источники:

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

*Махмудова Х. М.
студент 2курса 10гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОНДОВЫЕ РЫНКИ.

По своей экономической сущности региональный фондовый рынок – это совокупность социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена (обращения), формируемых под влиянием особенностей каждого территориально-административного образования и с учетом адекватных методов конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих решений.

Региональные рынки могут существовать как при лимитно - распределительной системе, так и при рыночной экономике. В первом случае рынки развиваются и функционируют в соответствии с логикой административно-директивного управления. Так, объем товарооборота и соответствующее товарное обеспечение для каждого территориально-административного образования устанавливается директивными планами.

С переходом к рыночным экономическим отношениям меняются роль и значение рынка в региональном воспроизводственном процессе. Пропорции регионального воспроизводственного процесса формируются через воздействие рыночных инструментов регулирования: цены, налоги, процент за кредит и др.

Развитый региональный рынок может эффективно функционировать при научно обоснованной системе изучения спроса, тенденций и его закономерностей развития:

- общего объема спроса и объема спроса на отдельные группы и виды товаров;

- структуры спроса одноименных товаров различных предприятий;

- сезонных колебаний спроса по отдельным товарам;

- требований покупателей к качеству товаров. . В систему региональных рынков входят:

- потребительский рынок (рынок благ);

- рынок капиталов (кредитный рынок и рынок ценных бумаг);

- рынок информации;

- рынок природных ресурсов;

- рынок культурных ценностей;

- рынок образовательных услуг и др.

Механизм формирования и функционирования потребительского рынка региона представляется как взаимодействие объективно действующих

факторов, явлений и процессов в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, сложившихся на данной территории.

Функционирование регионального потребительского рынка определяется связями: между потребностями населения региона и производством; спросом и предложением на региональном рынке товаров и услуг; дифференциацией доходов и характером потребления; уровнем и структурой потребления; текущим потреблением и накоплением; обобществленной и индивидуализированной формами потребления, и др.

Региональный потребительский рынок является частью общего регионального рынка (или рынка благ).

Потребительский рынок региона – это основная составляющая структуры современной рыночной экономики, где часть ВВП, материализованная в виде произведенных бизнесом товаров и услуг, покупается или приобретается иным способом потребителями региона для личного потребления.

Таким образом, региональный потребительский рынок – это сложная система институтов в сфере обращения, характеризующаяся большим числом взаимосвязей.

К числу наиболее существенных причин, оказавших значительное влияние на темпы перехода России к рыночным отношениям, на весь ход социально-экономических преобразований в стране, несомненно, относится и явная недооценка территориального (регионального) фактора. Процесс децентрализации государственного управления идет медленно, нередко встречает сопротивление Центра.

Переход Российской Федерации к устойчивому развитию, как это предусмотрено соответствующей концепцией, окажется возможным тогда, когда будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов Российской Федерации, что предопределяет необходимость разработки и реализации программ перехода к устойчивому развитию для каждого региона.

В масштабах регионов сложилась совокупность естественных, экономических, социально-бытовых, национально-культурных и других относительно устойчивых связей, необходимых для жизнеобеспечения населения, экономики регионов, страны в целом. Регион представляет собой сложный социально-экономический комплекс, политико-административное образование, в котором между производственной, непроизводственной и социально-бытовой сферами, между отраслями хозяйства, структурами региональной и местной власти устанавливаются определенная согласованность, взаимозависимость, взаимосвязанность, наиболее эффективные пропорции, которые способствуют более полному

использованию природных и производственных ресурсов, трудового и научного потенциала.

Таким образом, основными целями региональной политики в Российской Федерации являются:

- обеспечение экономических, социальных, правовых и организационных основ федерализма в РФ, создание единого экономического пространства;

- обеспечение единых минимальных социальных стандартов и равной социальной защиты, гарантирование социальных прав граждан, установленных Конституцией РФ, независимо от экономических возможностей регионов;

- выравнивание условий социально-экономического развития регионов;

- приоритетное развитие регионов, имеющих особо важное стратегическое значение;

Рыночные механизмы регулирования развития отраслей народного хозяйства вносят существенные коррективы в деятельность всей системы, подчиняя спросу на нее на рынке услуг такого вида стратегию предприятий, ассоциаций, объединений.

Формирование новых субъектов рыночных отношений в сфере производственных услуг обуславливает и совершенно иной характер отношений по сравнению с теми, которые были присущи прежней форме отношений. В значительной степени это предопределено конкуренцией и совершенно иной мотивацией предпринимательской деятельности субъектов рыночных отношений в регионах.

Таково в основном положение некоторых региональных рынков. Система рынков товаров и услуг практически получила развитие во всех регионах России. Хотя, естественно, есть существенные различия в их ассортименте и эффективности функционирования.

Махрова Е.Н.

студент 5 курса

Аршинов И.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов и кредита»

«Мордовский государственный университет им.Н.П. Огарева»

Россия, Республика Мордовия, г. Саранск

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация: Статья посвящена вопросам повышению эффективности проведения налогового контроля России как одного из возможных способов улучшения собираемости налогов и сборов в целом по стране и частности в регионе. Автор раскрывает возможные пути и способы модернизации

налогового контроля. Также указываются направления способствующие развитию повышения эффективности проведения налогового контроля.

Ключевые слова: проверки, «упрощенка», выездная, камеральная, контроль.

Результат работы налоговых органов в регионе является результативность налоговых проверок.

За последние годы количество налоговых проверок существенно снизилось. Чувствуется это и по настроениям предпринимателей, целиком и полностью увлеченных повышением ставок страховых взносов, да и по журналистской активности, которая в этом направлении уже не та, что была раньше. Временное затишье связано с тем, что Федеральная налоговая служба разработала и активно внедряет новую схему контроля, направленную на предупреждение налоговых нарушений [5].

Ни что не может так вывести бухгалтера из равновесия и принести нервотрепки, как налоговые проверки. В 2014 году вы можете самостоятельно узнать, придет ли в вашу компанию проверяющий. Для этого вам нужно зайти на сайт Генеральной прокуратуры, где опубликован сводный план налоговых проверок предпринимателей на этот год. Причем, налоговики в прошлом году вынесли в прокуратуру предложения о проверке 1 млн. компаний. Прокуроры же одобрили всего половину – 532 тыс.

Чтобы узнать, что вас ждет в 2015 году: будет у вас проверка или нет, вам нужно на сайте прокуратуры поискать свою компанию в плане проверок. Поиск осуществляется по ИНН или наименованию компании. Если вы все-таки нашли себя в плане налоговых проверок, вы сможете узнать, кто вас будет проверять, когда, сколько по времени продлится проверка.

Если на ваш запрос вам пришел ответ «по запросу ничего не найдено», то вам нечего бояться - налоговая проверка в 2015 году вас обойдет стороной.

Налоговики старательно скрывают эту информацию, и никаких официальных источников по проведению проверок у них нет.

Если же на сайте прокуратуры вы все-таки нашли свою организацию в плане проверок – у вас будет время подготовиться к выездной налоговой проверке или постараться от нее избавиться, поскольку налоговики придерживаются 12 принципов для назначения проверок.

С 1 января 2014 года у налоговиков региона появились новые основания для истребования у организации пояснений. Согласно новому аб. 2 п. 3 ст. 88 Налогового Кодекса, при проведении камеральной проверки уточненной декларации, в которой уменьшена сумма сбора к уплате, инспекция вправе потребовать от предприятия пояснения, в которых коммерсанты должны будут обосновать и озвучить причины изменения. Выполнить требование фирме придется в четко определенные сроки – в течение пяти рабочих дней. Аналогичную бумагу налоговый орган сможет

требовать при проверке декларации с заявленной суммой убытка. В пояснениях необходимо будет обосновать размер убытка [1].

Вместе с пояснениями компания вправе также дополнительно представить ревизорам выписки из регистров налогового или бухгалтерского учета, иные документы, которые подтверждают достоверность данных, внесенных в отчет.

Однако и это еще не все: при представлении организацией уточненной декларации по истечении двух лет чиновники вправе истребовать первичные и другие бумаги, которые подтвердят изменение показателей, а также аналитические регистры налогового учета.

Нормы ст. 88 Налогового Кодекса теперь распространяются на всех налогоплательщиков (даже если они на «упрощенке») в том случае, если коммерсанты выставят хотя бы один счет-фактуру [1].

С 1 января 2015 года в ст. 88 НК появится обновленный п. 8.1. В нем будет озвучен новый перечень случаев, когда налоговики будут иметь право при проведении камеральной проверки истребовать у компании документы («первичку» и иные бумаги), то есть речь идет о том, что нынешний список будет расширен. Запрашивать бумаги инспекторы смогут в случаях, если они: выявили противоречия в сведениях об операциях, которые содержатся в декларации по НДС; нашли несоответствия данных в отчетах, представленных ревизорам, как самой фирмой, так и другими компаниями. Также дополнительные бумаги чиновники смогут затребовать в том случае, если они обнаружили что сведения об операциях, которые отражены в декларации по НДС, не соответствуют данным, содержащимся в журнале учета полученных и выставленных счетов-фактур. Поступать так фискалы смогут и в тех случаях, когда выявленные противоречия и несоответствия свидетельствуют о занижении размера НДС к уплате или о завышении суммы налога к возмещению. Обратите внимание на арбитражную практику последнего времени: суды все чаще встают на сторону ревизоров и признают, что первичные бумаги инспекции вправе затребовать по любому налогу. Арбитры в своих постановлениях отмечают, что чиновники имеют право поступать так и в том случае, если в ходе «камералки» выявлены несоответствия сведений, содержащихся в представленной отчетности по любому налогу данным, которые имеются в самой инспекции [1].

Стратегия выездного контроля теперь будет строиться по принципу целенаправленного воздействия. То есть большую часть времени представители налоговых органов начнут тратить не на визиты, а на анализ данных, представленных в свободном доступе. Публикации в СМИ, информация на сайтах налогоплательщиков и другие материалы — вполне возможно, что уже сейчас большинство предпринимателей «на карандаше».

В случае если компания действительно окажется в списке, следует максимально тщательно подготовиться, поскольку событие это, мягко говоря, не очень приятное. Особенно, если речь идет о выездной налоговой

проверке, когда общаться с представителями налоговых органов придется лично.

Для того чтобы в случае визита представителей контролирующих органов региона чувствовать себя увереннее, следует как минимум знать права и обязанности. Во-первых, необходимо помнить о том, что налоговая проверка может охватывать только последние три года деятельности предпринимателя. Во-вторых, повторные проверки по одному и тому же налогу в течение года не допускаются [5].

Длиться проверка должна не более двух месяцев, за исключением нескольких моментов:

- когда у индивидуального предпринимателя есть обособленное подразделение;
- когда в ходе проверки выясняются другие нарушения, требующие дополнительной проверки;
- когда налогоплательщик затягивает сроки представления документов, необходимых для проведения выездной проверки;
- при возникновении форс-мажорных обстоятельств.

Существуют также случаи, которые позволяют выиграть время, отложив срок проведения выездной налоговой проверки. При этом причины должны быть достаточно вескими. В частности, в соответствии со ст. 21 Налогового кодекса, налогоплательщик имеет право присутствовать при проведении выездной налоговой проверки. А, как известно, представлять интересы ИП может только сам предприниматель (за исключением тех случаев, когда он оформляет доверенность). Следовательно, если предприниматель находится в отъезде или не может присутствовать в офисе в момент проверки по другим обстоятельствам, необходимо заранее уведомить об этом налоговых представителей, оформив просьбу о переносе сроков налоговой проверки в виде официального письма. Также необходимо будет представить подтверждающие документы (справки, командировочные документы и пр.) [1].

Если же налоговую проверку ИП отложить так и не удалось, следует обратить внимание на те документы, которые понадобятся предъявить инспекторам. Следует сказать, что представителям контролирующих органов будет интересно все, что касается деятельности предпринимателя. Тем не менее, топ самых популярных документов включает в себя:

- документы о регистрации ИП;
- свидетельство о постановке на учет в ФНС, ПФР и ФСС;
- налоговые декларации;
- бухгалтерскую отчетность;
- лицензии (в случае если речь идет о лицензируемых видах деятельности ИП);
- банковские и кассовые документы;
- первичная документация;

– документы на льготы.

Результатом налоговой проверки в итоге становится акт, который в свою очередь может стать отправной точкой для привлечения предпринимателя к налоговой ответственности (в случае если в ходе проверки были выявлены нарушения). Акт проверки вручается ИП под расписку. Роспись — процедура формальная. Если предприниматель откажется подтверждать указанные нарушения, на ход дела это никак не повлияет. Однако лучше все-таки подписать акт, в письменной форме указав при этом свои возражения.

Таким образом, 2014 год- год подготовки к порядочным изменениям в 2015 году. С 1 января 2015 года вступит в действие п. 5.1 ст. 174 НК , который предугадывает что в налоговую декларацию включаются сведения, подтвержденные в книге покупок и книге продаж.

Состав данных сведений станет определяться ФНС России в регионе. Данные исправления манят за собой, как сообщает ФНС, иной ландшафт данных и вероятность выполнения перекрестных проверок в размахах страны. Станет создано целое хранилище данных и вероятность самодействующего выявления нестыковок этих клиентов и продавцов.

Доступ к информации станет раскрываться постепенно, сначала цепочки станут нарезаться по учреждениям непрерывно занимающимися возмещением налогов и большим компаниям.

Использованные источники:

1. Федеральная налоговая служба письмо от 16.07.13 № АС-4-2/12705 «О рекомендациях по проведению камеральных и выездных налоговых проверках» // Собрание законодательства РФ.–2013.–№ 19.– ст.1896.
2. Дадашев А. З., Пайзулаев И. Р. Налоговый контроль в Российской Федерации / А.З. Дадашев,. – М.: КНОРУС, - 2011.-128 с.
3. Дорофеева Н. А. Налоговое администрирование: Учебное пособие.– М.: Российский университет кооперации, 2012.– 167 с.
4. Крохина Ю. А. Налоговое право. Учебник. –3–е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. — 463 с. Налоговый кодекс Российской Федерации от 01.01.2014. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>

Махтибекова М.Э.
студент
экономический факультет
Алиев О.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ БАНКА

На сегодняшний день все многообразие функций и услуг коммерческих банков представляет собой бухгалтерские операции, которые, в свою очередь, четко разделены на активные и пассивные. Существует тесная связь между активом и пассивом баланса коммерческого банка. Политика в области активных операций напрямую зависит от притока ресурсов. Если приток замедляется, следовательно, банк вынужден отказаться от части активных операций, несмотря на выгодность их проведения. Поэтому важно, предоставляя кредиты, покупая и продавая ценные бумаги, осуществляя иные услуги, контролировать состояние своих пассивов, следить за наличием свободных ресурсов, сроками востребования депозитов, стоимостью привлекаемых капиталов.

Связь между активными и пассивными операциями коммерческих банков чрезвычайно сложна. Рост стоимости ресурсов будет влиять на сокращение банковской маржи (разницы между процентными ставками по активным и пассивным операциям). Как следствие, произойдет снижение прибыли. Нужно понимать, что чем выше прибыль, тем выше риск банка и ниже ликвидность актива. Предоставление кредитов под большие проценты может негативно отразиться на платежеспособности банка. Поэтому необходима четкая координация всех сфер банковской деятельности. При этом надо соблюдать основные принципы: не направлять все ресурсы в однотипные операции или ограниченному числу заемщиков, то есть диверсифицировать банковские услуги, установить лимит долгосрочных кредитов, использовать значительную часть краткосрочных вкладов для вложений.

Каждый коммерческий банк, осуществляя активные операции, стремится к достижению основных целей своей деятельности: ликвидности и доходности.

Большое значение активные операции банка имеют в народном хозяйстве, так как банки направляют денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, нуждающимся в капитале участникам экономического оборота. Таким образом, обеспечивается перелив капитала в наиболее перспективные отрасли экономики.

Все активы по степени доходности делятся на две группы: работающие и неработающие. Примером работающих активов (приносящих доход)

служат вложения в ценные бумаги, банковские ссуды и другие доходные операции. Неработающие активы (не приносящие доход) – это остатки денежных средств на резервных и корреспондентских счетах в центральном банке, кассовая наличность, вложения в основные банковские фонды: оборудование, здания и т.д. Иначе неработающие активы называют иммобилизованными ресурсами. Желательно, чтобы их доля в общей сумме активов не превышала 20%.

Пассивные операции также делятся на две группы. Первая группа включает операции, которые формируют ресурсы, принадлежащие непосредственно банку и не требуют возврата. Вторая группа направлена на временное привлечение средств. Таким образом, образуются заемные ресурсы. В этом случае у банка перед банками-кредиторами и вкладчиками возникают определенные обязательства. Поэтому часто операции второй группы носят название пассивных кредитных операций, при которых банк выступает в роли заемщика, а его клиенты – в роли кредиторов.

Собственный капитал банка очень важен для его деятельности. Он являет собой совокупность нераспределенной прибыли и фондов банка. Основную часть пассивных операций составляют заемные ресурсы: кредиты других банков, депозиты, средства, поступившие от операций репо, и средства, которые были получены от продажи долговых ценных бумаг.

В связи с тем, что активы и пассивы банка нельзя анализировать отдельно друг от друга, появились теории управления ими для поддержания ликвидности банка.

Можно выделить два подхода к определению ликвидности банка. Первый состоит в том, что структура активов банка по срокам должна соответствовать структуре его пассивов. Второй подход основывается на несоответствии структур активов и пассивов баланса, поскольку ни один коммерческий банк не застрахован от экономических кризисов, банкротств, неплатежей по ссудам, конъюнктуры спроса и предложений на рынках ссудных капиталов денежных средств и других проявлений несбалансированности рыночных отношений.

Российские банки часто сталкиваются с проблемой управления активами и пассивами с целью поддержания ликвидности. Можно выделить следующие подходы к решению данной проблемы:

- 1) обеспечение ликвидности за счет активов, то есть трансформация активов (управление ликвидностью через управление активами);
- 2) использование главным образом заемных ликвидных средств для удовлетворения спроса на денежные средства (управление пассивами);
- 3) сбалансированное управление ликвидностью (активами и пассивами).

Первый подход является наиболее ранним. Данная стратегия требует накопления ликвидных средств в виде ликвидных активов и когда возникает

потребность в ликвидных средствах, выборочные активы продаются до тех пор, пока, пока не будет удовлетворен спрос на наличные средства.

Под управлением активами понимают пути и порядок размещения собственных и привлеченных средств с целью получения дохода и обеспечения ликвидности КБ.

Управление пассивами – это заем быстрореализуемых средств в количестве, необходимом для покрытия ожидаемого спроса на ликвидные средства. Это способ считается наиболее рискованным из-за доступности кредита и изменчивости процентных ставок.

Сбалансированный подход в управлении ликвидностью предполагает часть ожидаемого спроса на ликвидные средства накапливать в виде быстрореализуемых ценных бумаг и депозитов в других банках, а другие потребности в ликвидных средствах обеспечивать предварительными соглашениями об открытии кредитов в других банках.

При разработке и выборе стратегии управления активами и пассивами банка с целью поддержания ликвидности менеджеры должны учесть возможные ситуации развития внешней среды и выработать более или менее жесткие критерии создания резервов ликвидности и их отдельных составляющих. Кроме того, стратегия управления активами и пассивами должна предусматривать сознательное изменение активов и пассивов и их основных соотношений в сторону формирования более стабильной структуры банковских операций.

Использованные источники:

1. Активные и пассивные операции коммерческих банков. // Электронный ресурс – URL: http://www.realtypress.ru/article/article_3953.html (дата обращения 03.12.14)
2. Т.А.Фролова. Банковское дело: конспект лекций // Электронный ресурс – URL: http://www.aup.ru/books/m169/3_3.htm (дата обращения 03.12.14)
3. Активные и пассивные операции коммерческого банка // Электронный ресурс – URL: <http://odiplom.ru/finansy-i-kredit/aktivnye-i-passivnye-operacii-kommercheskogo-banka> (дата обращения 03.12.14)

Машко В.С.

старший преподаватель

филиал РГСУ в г.Каменске-Шахтинском

Россия, г. Каменск-Шахтинский

РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: Проанализирована роль муниципальных органов в формировании инвестиционного климата для функционирования малого бизнеса на примере Ростовской области.

Ключевые слова: малый бизнес, инвестиционный климат, муниципальные органы власти.

В современных условиях инвестиционная привлекательность экономики как страны в целом, так и региона формируется в рамках развития малого и среднего предпринимательства. Малый бизнес является основой при формировании инвестиционного климата, без него он невозможен. Именно инновационная и экономическая активность предпринимательства, является двигателем инвестиционного процесса. Инвестиционный имидж - страны складывается из инвестиционного климата регионов.

Инвестиционные процессы в посткризисный период (2009-2010г.), происходящие в малом бизнесе Ростовской области, протекали в сложных экономических условиях, имеется ввиду, что в данном секторе было отмечено достаточно глубокое падение инвестиций, чем у представителей крупного бизнеса. Малый бизнес в основном опирался на собственный капитал и заемные ресурсы (кредиты), что практически ставило под угрозу его существование.

Малый и средний бизнес Ростовской области – это более 56 тысяч малых и средних предприятий и 141 тысяча индивидуальных предпринимателей [2].

В современных условиях малый и средний бизнес в Ростовской области с каждым годом повышает свои показатели инвестиционной активности не только внутри области, но и за ее пределами. Данная тенденция сформировалась, благодаря, инвестиционной политики, как государства, так и муниципальных органов власти, по ее реализации.

В 2013 году в Ростовской области принята государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика»[1], срок реализации которой с 2014 по 2020 годы. Финансирование программы осуществляется за счет средств областного бюджета, а поступления из федерального бюджета уточняются ежегодно на конкурсной основе среди регионов. Основные направления данной программы нацелены на создание благоприятных условий для бизнеса в Ростовской области: снижение инвестиционных и предпринимательских рисков; снижение уровня коррупции; снижение избыточных административных и иных ограничений, обязанностей, необоснованных расходов у субъектов предпринимательской и иной деятельности и т.д.

В Ростовской области реализация полномочий муниципальных образований по развитию малого и среднего предпринимательства осуществляется в рамках муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства. Финансовую поддержку в виде краткосрочных финансовых ресурсов субъектам малого и среднего предпринимательства на территории Ростовской области оказывают:

-5 фондов местного развития в городах Гуково, Зверево, а также в

Тацинском, Красносулинском и Белокалитвинском районах;

-8 муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства в городах Азов, Донецк, Таганрог, Новошахтинск, Ростов-на-Дону, Шахты, а также в Октябрьском и Боковском районах.

По информации о деятельности фондов поддержки малого предпринимательства и фондов местного развития по состоянию на 1 июля 2014 года общий портфель займов в фондах составил 513 426,7 тыс. рублей, зарегистрировано 718 действующих договоров займа, выданных на общую сумму 503 232,3 тыс. рублей. За 1 полугодие фондами выдано 269 микрозаймов на сумму 186 855,0 тыс. рублей, из них действующих 264 на сумму 181 299,6 тыс. рублей.

Предпринятые шаги говорят о заинтересованности власти в улучшении инвестиционного климата. Но для увеличения привлекаемых инвестиций в сферу малого и среднего предпринимательства необходимы условия, позволяющие инвесторам минимизировать свои риски[2].

Использованные источники:

1.Машко В.С. Проблемы преодоления административных барьеров, мешающих накоплению инвестиционного потенциала малого и среднего предпринимательства (на примере Ростовской области). Актуальные вопросы современного социально-экономического и политического развития России: Сборник статей студентов, аспирантов, преподавателей и молодых ученых филиала РГСУ в г. Каменск-Шахтинский. – Новочеркасск: Лик, 2013 – С.195-198.

2.Государственная программа Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика»//[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=123371>

Меджидова З.С.

студент 4 курса

Раджабова М.Г., к.э.н.

научный руководитель, ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Аннотация: в статье рассматриваются основные предпосылки и методы формирования отчетности по международным стандартам.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, международные стандарты, трансформация, параллельный учет.

В соответствии с приказом Минфина России от 25.11.2011г. №160-н для применения на территории Российской Федерации введены в действие Международные стандарты финансовой отчетности. [1, с. 7] Введение МСФО является важнейшим шагом обеспечения информационной

инфраструктуры рынка капитала в России, создание благоприятного инвестиционного климата и, соответственно, экономического роста. МСФО сегодня – международный язык бизнеса. Чтобы получить выгоды от вовлеченности в мировую экономику российский бизнес должен уметь говорить на этом языке.[2, с.121]

МСФО не являются обязательными для принятия, и не являются нормативными документами, регламентирующими конкретные способы ведения бухгалтерского учета и нормы составления отчетности. Основная идея МСФО – отражение в первую очередь экономического содержания хозяйственных операций и положения предприятия в целом. В то время, как в России отчетность ориентирована на правовое содержание отражаемых фактов с явно выраженной зависимостью учетной методологии от правовым форм.

Основные предпосылки для внедрения бухгалтерской отчетности по МСФО в настоящее время следующие:

- становится очевидным, что государство взяло четкий курс перехода на МСФО;
- для некоторых организаций составление отчетности по МСФО обязательно в силу закона (банки, страховые компании, холдинги, формирующие консолидированную отчетность);
- интерес к возможности привлечения дешевого капитала на западных биржевых площадках и банках;
- заинтересованность в большей информативности бухгалтерской отчетности (считается, что отчетность, составленная по МСФО, обладает большей, по сравнению с Российскими стандартами, информативностью).

Вопрос применения МСФО в России сегодня является все еще открытым и актуальным вопросом. И одним из ключевых вопросов, который необходимо решать в процессе освоения российскими бухгалтерами отчетности согласно правилам МСФО, является определение и применение методологии составления отчетности по международным стандартам на конкретном предприятии.

Отчетность, составленную в соответствии с МСФО можно получить только двумя способами: или вести параллельный учет по МСФО, или по итогам отчетного периода трансформировать российскую отчетность в отчетность по МСФО.

Параллельный учет предполагает ведение в организациях двух баз учета данных для составления отчетности – в соответствии с российскими стандартами и международными. Это более затратный метод, так как требует значительных вложений в приобретение соответствующей автоматизированной системы бухгалтерского учета и ее обслуживание. При этом необходимо иметь в виду то, что не все операции можно автоматически разнести по базам российского учета и МСФО в силу различия принципов ведения учета по РСБУ и по МСФО. Каждая хозяйственная операция

должна быть отражена дважды: в системе учета по РСБУ и в учете по правилам МСФО. Помимо этого необходимо наличие в организации квалифицированных специалистов, адаптированных к ведению учета параллельно, что для большинства организаций является нереальным. Поэтому почти все российские организации выбирают второй вариант – трансформация.

Процесс «трансформации» заключается в том, что по итогам отчетного периода берутся и корректируются данные российского учета, устраняя принципиальные расхождения между российскими правилами учета и требованиями МСФО. При этом работу по трансформации обычно подразделяют на «техническую» и «интеллектуальную» составляющие.[3]

«Техническая» составляющая – это:

- работа, связанная с пересчетом показателей из рублевой оценки в валюту отчетности (как правило, доллары или Евро).

- подготовка значительного числа показателей (движение активов по группам (основных средств, нематериальных активов и др.), состав обязательств в разных аспектах (по видам, срокам погашения), детализация расходов по видам и прочая информация) в пояснении к основным формам отчетности.

«Интеллектуальная» составляющая - это непосредственно выявление и корректировка отклонений между РСБУ и МСФО. Эта часть индивидуальна для каждого предприятия, у одного может быть несколько корректировок, у другого – несколько сотен. При этом основными факторами успеха являются:

- хорошее знание российских ПБУ и МСФО;
- продуманный подход к составлению российской учетной политики, минимизирующей отличия российского учета от МСФО.

Как показала практика, для всех организаций разработка методики трансформации осуществляется в несколько этапов:

1. Трансформация российской отчетности в отчетность по МСФО: анализ счетов для составления бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств и других форм финансовой отчетности.

2. После выявления различий формируются оборотно - сальдовые ведомости в российской системе счетов бухгалтерского учёта.

3. По данным оборотно - сальдовой ведомости по РСБУ разрабатываются рабочие таблицы, составляются корректирующие записи, формируются пробный баланс и отчеты.

4. Осуществляется составление финансовой отчетности по МСФО.

Таким образом, подготовка отчетности на основе МСФО является трудоемким процессом, сопровождающимся серьезным анализом учетной политики и большого массива данных.

Использованные источники:

1. Сухарев И.Р. Значение введения МСФО в России // Бухгалтерский учет. - 2012. - №3. – С. 7-13.
2. Бережнова Е.И. Трансформация российской финансовой отчетности в соответствии с МСФО // Бухгалтерский учет. - 2010. - №8. - С. 121 – 123.
3. Авдеев В.Ю. Трансформация отчетности по МСФО: какой подход выбрать?/ Электронный ресурс / Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/173124.html>.

Медовикова Е.А.

преподаватель

кафедра экономики и управления

КузГТУ

филиал в г. Прокопьевске

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ВОПРОСОВ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ И СОДЕРЖАНИЯ МЕСТ ЗАХОРОНЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

Организация предоставления ритуальных услуг и содержания мест захоронения на сегодняшний день считается одной из важных сфер деятельности муниципального хозяйства.

При анализе работы Администрации в части организации похоронного дела были выделены общие недостатки и проблемы: не проводится инвентаризация захоронений с целью выявления бесхозных могил (старше 20 лет) и возможности их дальнейшей рекультивации и повторного использования; истощение земельного ресурса кладбищ, острая необходимость дополнительного выделения земель под обустройство новых мест погребений; неудовлетворительное содержание и благоустройство мест захоронений.

На основании проведенного анализа была определена потребность в усовершенствовании системы предоставления ритуальных услуг и содержания мест захоронения на территории муниципального образования.

Ключевые слова: исполнители ритуальных услуг, потребители ритуальных услуг, объекты похоронного назначения, кладбища, похоронное обслуживание населения, обрядовые похоронные услуги.

Похоронное дело затрагивает все население Прокопьевского городского округа. Ежегодно население неоднократно посещает кладбища с целью облагородить могилы, почтить память умерших родственников и близких.

На сегодняшний день в городе 6 муниципальных кладбищ площадью около 260 га. Еще 20.06.2011 г. администрацией г. Прокопьевска было принято распоряжение № 1835-р «О предоставлении земельных участков». Согласно пункту 1 данного распоряжения МУП «КБУ» было определено предоставить с 29.05.2011 г. по 26.05.2013 г. в аренду земельные участки, в целях эксплуатации кладбищ, расположенные по следующим адресам:

- район поселка Красный Углекоп (общей площадью 134 407 кв.м.);
- район п. Усяты (общей площадью 399 890 кв.м.);
- район п. Буфер (общей площадью 206 103 кв.м.);
- район п. Сафоново (общей площадью 85 080 кв.м.);
- район п. Спиченково (общей площадью 93 407 кв.м.);
- район п. Высокий (общей площадью 399 870 кв.м.)

[7].

Практически все эти кладбища (городские) имеют низкий уровень благоустройства (нет ограждений, внутриквартальных проездов, требуется улучшение санитарного состояния). Доходы от коммерческой деятельности муниципального предприятия «Комбинат бытовых услуг» не обеспечивают данные затраты. За истекший период на содержании городских кладбищ освоено около 1,5 миллионов рублей. Проводились работы по отсыпке подъездных и внутриквартальных дорог горельником (1200 м³), санитарная уборка территорий кладбищ с вывозкой мусора, установлено 175 п.м металлических ограждений кладбищ, 49 аншлагов, оформлены 4 вывески с планами кладбищ и правилами захоронения.

Число организаций, предоставляющих ритуальные услуги в Прокопьевском городском округе равно 21, среди которых можно выделить следующие, представленные в таблице 1.

Таблица 1 Организации предоставляющие ритуальные услуги в Прокопьевском городском округе [13]

№ п/п	Название организации	Адрес
1	2	3
1	Похоронная служба «Память»	ул. Институтская, 4а ул. Космонавта Волынова, 15
2	Похоронное агентство «Скорбь»	ул. Мелиораторов, 12а ул. Проектная, 16
3	<u>Бюро ритуальных услуг, ИП Дурас Г.Н.</u>	Шахтеров пр., 14
4	<u>Ритуальный салон «Мемориал»</u>	ул. Комсомольская, 7
5	<u>Агентство ритуальных услуг «Аверс-н»</u>	ул. Мельничная, 3
6	<u>Бюро ритуальных услуг</u>	ул. Кайгородова, 47
7	МУП «КБУ»	ул. Городская, 120
8	Агентство ритуальных услуг	ул. Карла Либкнехта, 8
9	<u>Ритуальное бюро «Базальт»</u>	ул. Весенняя, 33 ул. Монопольный пер, 12
10	<u>Ритуальный салон, ИП Шабанова М.В.</u>	ул. Кучина, 12

11	<u>Ритуальный салон</u>	ул. Подольская, 12 к1
12	<u>«Ритуал-сервис», ИП Иванющенко Е.Н.</u>	ул. Ноградская ул., 11
13	<u>Салон-магазин «Бюро ритуальных услуг»</u>	ул. Яворского, 13
14	<u>Бюро ритуальных услуг</u>	пр-т Ленина, 11
15	<u>Похоронный дом «Реквием»</u>	ул. Петренко, 15
16	<u>Памятники ру</u>	Кучина ул., 1а
17	<u>Ритуальный салон, ИП Голынская Н.Н.</u>	Сафоновская ул., 2,
18	<u>Сельская похоронная служба «Элизиум»</u>	Линейная ул., 116
19	<u>Ритуальный магазин «Сфинкс»</u>	Гагарина пр., 37
20	<u>Агентство «Черный тюльпан»</u>	Полеводческая ул., 13а
21	<u>Ритуальный магазин «Эдем»</u>	Мелиораторов ул., 2а

При этом не смотря на все многообразие организаций, предоставляющих ритуальные услуги, качество предоставления ритуальных услуг снижается, за счет появления в этой отрасли фирм-однодневок, совершенно не разбирающихся в сути данного процесса. При этом необходимо отметить, что количество заказов в год на погребение умерших в городском округе величина достаточно постоянная, т.к. и число умерших в среднем составляет 1,2 - 1,3 % от численности населения.

Достаточно стабильное и прогнозируемое число умерших в год в городе определяет и постоянное число заказов на погребение независимо от количества ритуально-похоронных организаций, количества агентов, работающих в них и оформляющих заказы на похороны.

Таким образом и количество ритуальных фирм, которые занимаются организацией похорон, тоже должно быть ограничено, некоторым оптимальным для Прокопьевского городского округа размером. При этом их деятельность должна быть строго регламентированной и контролируемой со стороны органов государственного управления и местного самоуправления. В организации похорон излишняя конкуренция только повредит, влияя на отношение потребителей в целом к сфере ритуальных услуг, так как эта деятельность должна быть чем-то личным и сокровенным.

К тому же, в связи с тем, что количество заказов на похороны в каждом городе ограничено и в среднем за год достаточно стабильно. Это накладывает определенные ограничения на организацию услуг. Если заказ уже принят, оформлен и оплачен, то другая фирма не должна его перебивать, переманивать заказчика на себя, хотя это негласное правило в Прокопьевском городском округе повсеместно нарушается. Неоднократно перед предпринимателями в данной сфере высказывалось предложение сформировать кодекс чести организаций и фирм, работающих в похоронном бизнесе, с тем, чтобы профессионалы сами регулировали этические вопросы взаимодействия между собой, но на сегодняшний день этот вопрос висит в воздухе.

К тому же в связи с ограниченным на данной территории количества заказов на похороны, ритуальные фирмы должны большое внимание уделять

качеству обслуживания и расширению ассортимента услуг, а не «погоне за ценами» на оказание ритуальных услуг, как это происходит на сегодняшний момент. Ритуальные организации Прокопьевского городского округа самостоятельно определяют цены на оказание ритуальных услуг и при этом они могут значительно разниться, однако в этой ситуации вопрос о качестве предоставления ритуальных услуг населению отходит на второй план. Предложение новых видов услуг должно опережать их спрос, т.к. заказчик о многих услугах даже не догадывается. Это значит, ритуально-похоронные фирмы не должны замыкаться на погоне за прибылью, а должны предоставлять различные услуги как в момент погребения, так и после погребения, в том числе печатание некрологов, организация поминальных обедов, поминки на 9-й, 40-й день, после 6 месяцев, после года и т.д.

Похоронное дело – это социальная сфера, но это еще и рыночная отрасль, где спрос и предложение постоянно изменяются, влияют друг на друга. Ассортимент услуг в связи с этим существенно расширяется, обновляется. Гражданам предлагаются самые разнообразные услуги с учетом их материальных возможностей и представлений об организации ритуального обслуживания. Здесь должны действовать следующие принципы:

- минимально необходимый набор ритуальных услуг должен быть предоставлен всем желающим гражданам по вполне доступной цене. С тем, чтобы даже граждане с низкими доходами смогли заказать такой набор услуг;

- по желанию заказчика должны быть предоставлены любые услуги и изделия ритуального назначения по той цене, которую сможет оплатить заказчик.

Демографическая ситуация на территории Прокопьевского городского округа остается сложной и характеризуется естественной убылью населения, вызванной достаточно низкой рождаемостью в сравнении с показателем смертности (см. табл. 2).

Таблица 2 Демографические показатели в Прокопьевском городском округе [11]

№ п/п	Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Численность постоянного населения (на начало года) всего, чел	210 100	207 104	204 932
2	Число родившихся, чел	2434	2626	2528
3	Число умерших, чел.	3676	3579	3340

Несмотря на сокращение числа умерших к 2013 году (что на 239 человек меньше аналогичного периода в 2012 года), общее число смертности в Прокопьевском городском округе остается довольно высоким. Поэтому

развитие рынка оказания ритуальных услуг населению, а также содержание мест захоронений на должном уровне является социальной необходимостью.

При рассмотрении численности населения по районам города можно отметить неоднозначную картину, наибольшая численность населения наблюдается в Рудничном районе, что почти в 2 раза превышает численность населения Центрального района и в 4 раза превышает численность населения Зенковского района (см. табл. 3). Таким образом, вопрос квалифицированного предоставления ритуальных услуг населению стоит в Рудничном районе Прокопьевского городского округа.

Таблица 3 Численность населения Прокопьевского городского округа по районам на 2013 г. [11]

№ п/п	Район Прокопьевского городского округа	Численность населения, чел.
1	Зенковский район	33 492
2	Центральный район	58 585
3	Рудничный район	112 855

Проблема благоустройства кладбищ является одной из социально значимых сфер, требующих ежедневного внимания и эффективного решения. По своему назначению все кладбища на территории Прокопьевского городского округа являются общественными.

Основные работы по содержанию и благоустройству мест захоронений в Прокопьевском городском округе проводятся Комбинатом бытовых услуг под патронажем Администрации Прокопьевского городского округа.

Содержание территорий кладбищ является важным показателем эффективности их использования. Основными причинами запущенности и не ухоженности общественных кладбищ являются недостаточное финансирование, а также утеря родственных связей и отсутствие ухода за могилами.

При анализе работы Администрации в части организации похоронного дела были выделены общие недостатки и проблемы:

1. излишняя конкуренция фирм в ритуальной сфере, являющаяся основанием снижения качества ритуальных услуг и роста цен на ритуальные услуги;
2. неудовлетворительное содержание и благоустройство мест захоронений;
3. низкий уровень квалификации специалистов в сфере похоронного дела;
4. истощение земельного ресурса кладбищ, острая необходимость дополнительного выделения земель под обустройство новых мест погребений.

Перечисленные проблемы кладбищ на территории Прокопьевского городского округа требуют системного решения. Необходима разработка и реализация мероприятий, которые смогли бы улучшить состояние

территорий кладбищ. Большинство этих проблем возможно решить в рамках создания на территории Прокопьевского городского округа Ассоциации предприятий похоронной отрасли.

На сегодняшний день многие проблемы в рамках предоставления ритуальных услуг населению необходимо решать путем создания на территории Прокопьевского городского округа Ассоциации предприятий похоронной отрасли, которая должна объединять большинство предприятий ритуальной сферы Прокопьевского городского округа.

В основе создания Ассоциации должно быть решение руководителей предприятий похоронной отрасли объединиться с целью выработки единой политики деятельности предприятий и развития отрасли в целом.

Основными задачами Ассоциации должны являться:

- развитие предприятий и рынка с целью наиболее полного удовлетворения потребностей граждан и юридических лиц в области ритуальных услуг;
- использование своего опыта в целях совершенствования нормативной базы, регулирующей деятельность отрасли;
- развитие похоронной отрасли города и региона в целом;
- обеспечение и поддержка исторической и культурологической функций кладбищ и захоронений Прокопьевского городского округа.

Ассоциация должна осуществлять следующие виды деятельности: создание благоприятных условий для деятельности членов Ассоциации; выработка для них единых, не противоречащих закону стандартов и правил; развитие предприятий и рынка в области ритуальных услуг; повышение качества выполняемых работ и услуг членами Ассоциации; использование своего опыта для совершенствования нормативной базы, регулирующей деятельность отрасли, а также формирование научно-информационной базы данных по вопросам похоронного дела, развитие похоронной отрасли региона и формирование организационных, экономических и правовых условий свободной конкуренции в отрасли для обеспечения наиболее полного соответствия деятельности предприятий интересам потребителей.

Таким образом, польза от деятельности этой организации может быть весьма существенной. Что касается граждан, то не секрет, что жалобы на качество оказанных ритуальных услуг в сами организации не всегда приносят результаты, а обращения в надзорные органы в силу ряда причин единичны. Ассоциация предприятий похоронной отрасли Прокопьевского городского округа может и должна стать тем органом, в который граждане могут обращаться со своими жалобами, вопросами и предложениями к работе в ритуальной сфере.

Конечно, Ассоциация не подменяет функций государственных надзорных органов и не имеет полномочий по взысканию ущерба или наложению штрафа, однако позволит не только вовремя реагировать и

устранять имеющиеся проблемы, но и совершенствовать правила и нормы, которые впоследствии будут улучшать качество обслуживания населения.

В рамках Ассоциации можно решить первую проблему, связанную с повышением качества ритуальных услуг и установлением «потолка цены» на ритуальные услуги.

Необходимо помнить и закрепить в правоустанавливающих документах на территории Прокопьевского городского округа, что заказчик ритуальных услуг – это особая категория, принципиально отличающаяся от заказчиков в других видах обслуживания. Как правило, гражданин, взяв на себя ответственность за организацию захоронения умершего родного, близкого человека, не представляет всего объема работ по захоронению, специфики услуг, так как обычно у него нет реального опыта такой работы. При этом такой гражданин: находится в стрессовом состоянии – у него горе утраты родного, близкого человека и он не всегда адекватно воспринимает порядок и практику услуг, которые он взялся организовывать; не знает всех правил предоставления ритуальных услуг, он «неграмотный» в этом отношении, не знает своих прав и обязанностей, не знает соответствующих законов, постановлений, правил, в области похоронного дела; верит всему тому, что говорит ему представитель похоронной службы, оформляющий заказ на ритуальные услуги: какой лучше заказать гроб или венок, как организовывать ритуал прощания, какие цены на услуги, как организовывать поминки; понимает необходимость провести похороны в течение трех суток, а для мусульман – в течение суток; готов заплатить деньги за предоставленные услуги и даже готов взять необходимую сумму займа, чтобы провести захоронение достойно, по-человечески.

Но этот же заказчик особенно, ближайшие родственники покойного, через две-три недели после похорон возвратившись в нормальное психологическое состояние и получив определенный «опыт» ритуального обслуживания начинают совершенно по-другому воспринимать происшедшее с их семьей во время похорон. Вдруг они узнают, что можно было все организовывать и провести по-другому, значительно дешевле и лучше.

Исходя из сказанного об особенностях заказчика услуг на организацию похорон можно сделать выводы, что ключевую роль при оформлении заказа играет агент или другое официальное лицо, предоставляющее интересы ритуальной организации. Другими словами, тот сотрудник похоронной службы, который принимает заказ и получает деньги за этот заказ. Такой сотрудник обязан самым детальным образом проинформировать заказчика о всех его правах и обязанностях, о всех льготах, о всех возможных вариантах организации процесса захоронения. Более того, такой сотрудник обязан скрупулезно проконтролировать как исполнился заказ, причем проверить это в мельчайших деталях, по каждой позиции. При этом не имеет значения, кто выполнял ту или иную работу – данная ритуальная

организация или другая, выполняющая заказ по кооперации. Особое внимание необходимо уделять тому, чтобы заказчик при приеме заказа был ознакомлен со всеми видами работ, которые выполняются при проведении похорон.

В связи с этим Ассоциация должна провести ряд мероприятий в данном направлении.

Во-первых, установить правила осуществления рекламной деятельности в сфере ритуальных услуг, контролируя конкуренцию ритуальных фирм, занимающихся организацией и проведением похорон. Среди данных правил обязательно должны быть следующие:

- реклама должна быть сдержанной, уважительной. Нельзя допускать агрессивности рекламы;

- нельзя размещать рекламные материалы в органах государственного управления, в ЛПУ и тех местах, где идет оформления каких-либо документов, связанных с похоронами (ЗАГСы, больницы, военкоматы, поликлиники). В этих местах должна быть размещена, полная и достоверная информация о всех (в равной степени) ритуальных организациях данного региона, которые имеют статус специализированной службы;

- необходимо четко разделить информацию о ритуально-похоронных услугах и рекламу о них. Информация должна быть бесплатной, максимально доступной и понятной гражданам, реклама не может быть навязчивой и повсеместной.

Во-вторых, в связи с тем, что количество заказов на похороны в каждом регионе ограничено Ассоциация должна принять в рамках муниципального законодательства решение о том, что нельзя переманивать уже принятые заказы у ответственного за организацию погребения. Если заказ уже принят, оформлен и оплачен, то другая фирма не должна его перебивать, переманивать заказчика на себя.

С этой целью необходимо разработать кодекс чести организаций и фирм, работающих в похоронном бизнесе в рамках муниципального образования, с тем, чтобы профессионалы сами регулировали этические вопросы взаимодействия между собой.

В-третьих, необходимо решить вопрос с качеством ритуальных услуг, что подразумевает качество обслуживания и расширение ассортимента услуг. Это значит, ритуально-похоронные фирмы на территории Прокопьевского городского округа не должны замыкаться на организации только похорон, а могут предоставлять различные услуги после погребения. В том числе особое внимание должно быть уделено работам по установке памятников:

- памятник можно модернизировать, заменить на более современный, более дорогой;

– вместо памятника или в дополнение к памятнику, можно организовать цветочное оформление мест захоронения. А эта работа ежегодно возобновляется, она нужна постоянно;

– услуги по уходу за местом захоронения востребованы постоянно и, если будет хорошее предложение, то многие граждане постараются воспользоваться такими услугами.

При этом все эти мероприятия должны обеспечиваться контролем со стороны Ассоциации предприятий похоронной отрасли г. Прокопьевска и администрацией г. Прокопьевска.

В связи с проведением ряда мероприятий в рамках решения первой проблемы, в будущем можно наблюдать следующий эффект:

– развитие, повышение эффективности существующих и новых форм и видов ритуального обслуживания населения, качества их предоставления;

– развитие эффективности взаимоотношений всех участников профессионального делового поля деятельности и структур, ответственных и заинтересованных в укреплении потенциала и повышении уровня социальной сферы и экономики во всех действующих и новых отраслях общественного производства;

– рост информированности потребителей ритуально-похоронных услуг, повышение общей похоронной культуры и востребованности в качественных высокопрофессиональных ритуальных услугах;

– снижение уровня похоронного мошенничества и недобросовестной конкуренции среди субъектов ритуальной деятельности;

– расширение перечня похоронных услуг, предоставляемых населению,

– максимальное предоставление прав гражданам на свободный выбор вида погребения, предусмотренных муниципальным и федеральным законодательством.

Одной из главных проблем содержания мест захоронений в Прокопьевском городском округе является неудовлетворительное благоустройство кладбищ ввиду нехватки денежных средств бюджета муниципального образования и отсутствия должного контроля со стороны местных властей.

Обеспечение внимания и уважения к заказчику ритуально-похоронных услуг – это первейшая задача органов власти. Прежде всего, заказчику должна быть предоставлена реальная возможность выбора.

Исходя из особенностей ритуально-похоронной сферы и необходимости разрешения имеющихся в отрасли проблем необходимо, прежде всего, обеспечить координацию работы органов Государственного управления в субъектах федерации и местного самоуправления, частных, муниципальных, государственных предприятий и закрепить это законодательно.

Такая координация наиболее целесообразна через государственно-частное партнерство (Государство – Администрация муниципального образования – Ассоциация предприятий похоронной отрасли Прокопьевского городского округа) как важнейшего инструмента разрешения проблем отрасли и стимулирования ее развития.

Существующая система финансирования материально-технических объектов ритуально-похоронного назначения, основанная на выделении средств из государственного или местного бюджетов, не обеспечивает их должного развития, и даже нормативного функционирования. Зачастую не хватает денег на благоустройство новых кладбищ.

Данный вопрос можно решить путем внедрения на территории Прокопьевского городского округа при поддержке администрации и Ассоциации многоуровневой системы нормативно-правового регулирования ритуально-похоронного комплекса Прокопьевского городского округа.

При данной системе *Администрация Прокопьевского городского округа*:

- утверждает правила и порядок работы кладбищ;
- работает в едином содружестве с Ассоциацией предприятий похоронной отрасли;
- координирует совместно с Ассоциацией деятельность всех ритуально-похоронных организаций на территории Прокопьевского городского округа;
- занимается вопросами создания реконструкции и расширения кладбищ;
- принимает решение о передаче их Ассоциации предприятий похоронной отрасли для организации их деятельности;
- контролирует деятельность кладбищ по благоустройству территории.

К тому же Ассоциация предприятий похоронной отрасли будет способствовать формированию в городе Попечительского (экспертного) совета по вопросам похоронного дела, в который на паритетных началах войдут представители органов муниципального управления; муниципальные и частные предприятия ритуально-похоронной сферы; общественные и религиозные организации. Такой Совет будет принимать участие в обсуждении всех документов по вопросам развития и функционирования системы ритуально-похоронного обслуживания до их принятия соответствующими органами управления.

Таким образом, в результате данных нововведений будет обеспечиваться совместное участие частных и государственных (муниципальных) структур в разработке и принятии всех основных нормативных и директивных документов регламентирующих деятельность предприятий отрасли, оказываться воздействие на уровень благоустройства мест захоронений в Прокопьевском городском округе.

Соответственно эффективность данных мероприятий будет выражаться в том, что все кладбища будут находиться в подчинении Ассоциации предприятий похоронной отрасли Прокопьевского городского округа, в городе будет действовать единая нормативная документация для всей ритуально-похоронной сферы, утвержденная администрацией города или Городской Думой; появится единая система управления всеми кладбищами, которая будет способствовать установлению порядка на кладбищах в рамках эффективной системы благоустройства территорий захоронений.

В рамках решения третьей проблемы, выражающейся в низком уровне квалификации работников сферы ритуальных услуг, необходимо в рамках деятельности Ассоциации предприятий похоронной отрасли сформировать единую систему обучения сотрудников и повышения квалификации (Ассоциация – ФАОУ ДПО «Государственная академия повышения квалификации и переподготовки кадров для строительства и жилищно-коммунального комплекса» – сотрудники предприятий сферы ритуальных услуг Прокопьевского городского округа).

В рамках данной системы обучения предполагается проводить обучение по следующим опорным блокам:

1. Осуществление похорон.
2. Осуществление содержания объектов похоронного назначения (специализированных помещений) в надлежащем состоянии.
3. Осуществление вспомогательной деятельности для подготовки к похоронам.
4. Предпохоронное содержание останков/тела и подготовка к погребению.
5. Работа с заказами клиентов на похоронные услуги.
6. Организация похорон.
7. Организация содержания объектов похоронного назначения в надлежащем состоянии.
8. Руководство структурным подразделением похоронной организации (агентская служба, служба подготовки тела к погребению, call-центр, кладбище (колумбарий), крематорий, транспортный цех).

Тематические научные исследования и разработки, выполняемые ведущими учеными и экспертами в ритуально-похоронной сфере, имеющим социально-экономическую актуальность, в частности, изучение санитарно-гигиенической и экологической безопасности кладбищенского хозяйства, апробация и внедрение в практику современных методов захоронения, широко распространенных за рубежом, формирование системы прижизненного страхования населения, страхование профессиональной ответственности представителей похоронной отрасли, сохранение и изучение историко-культурного наследия народов России позволят сформировать стандарты осуществления отечественного ритуально-

похоронного сервиса на территории Прокопьевского городского округа, повысить уровень профессионализма работников сферы ритуального обслуживания, повысить качество предоставления ритуальных услуг на территории г. Прокопьевска, сделать сферу ритуальных услуг в качестве одной из образовательных категорий.

Еще одна проблема, остро стоящая в сфере ритуальных услуг Прокопьевского городского округа – это исчерпание земельного ресурса кладбищ сопряженная с острой необходимостью дополнительного выделения земель под обустройство новых мест погребений.

Данный вопрос необходимо решить путем разработки муниципальной целевой программы «Строительство и расширение муниципальных кладбищ».

Заказчиком Программы должна являться Администрация Прокопьевского городского округа.

Разработчиком Программы будут Комитет по управлению имуществом, отдел городского хозяйства, строительства, транспорта и связи администрации Прокопьевского городского округа.

Исполнители Программы: органы местного самоуправления, организации – заказчики – застройщики, привлекаемые на конкурсной основе, независимо от форм собственности, имеющие лицензии на право ведения проектно-изыскательской, проектно-строительной, похоронно-ритуальной и другой деятельности, связанной с реализацией Программы.

Цель Программы выражается в следующем: отвод земельных участков под существующие захоронения с учетом их расширения и определение организаций, в хозяйственном ведении которых они будут находиться, расширение существующих кладбищ, находящихся в муниципальной собственности, а также обеспечение потребностей по захоронению умерших жителей Прокопьевского городского округа на существующих кладбищах, расположенных на его территории, за счет прирезки и освоения дополнительных земельных участков.

Основными задачами Программы должны стать:

- оформление землеустроительных документов на существующие захоронения и прирезку земельных участков к существующим кладбищам;
- проведение подготовительных, планировочных и строительных работ по приведению их в порядок и вводу в эксплуатацию дополнительных площадей.

Основные мероприятия Программы будут включать в себя:

1. Развитие инфраструктуры кладбищ путем вложения дополнительных финансовых средств за счет доходных средств от эксплуатации кладбищ.

2. Строительство ограждений существующих кладбищ с учетом прирезки дополнительных земельных участков для их расширения, ремонт существующих ограждений и подъездных путей с учетом организации мест

стоянки автотранспорта для посетителей кладбищ и остановок общественного транспорта.

3. Строительство и ввод в эксплуатацию современного кладбища в соответствии с градостроительной документацией с учетом земельного, экологического и лесного законодательства Российской Федерации, законодательства Российской Федерации об охране окружающей среды и обеспечении санитарно-эпидемиологического благополучия населения, требований законов Кемеровской области.

Финансирование будет осуществляться за счет:

- широкого привлечения инвестиций по конкретным объектам;
- средств местного бюджета, направляемых на обеспечение содержания и эксплуатации кладбищ;
- средств из доходной части предприятий, в хозяйственном ведении которых будут находиться кладбища (КБУ, частные предприниматели).

Ожидаемые конечные результаты заключают в следующем:

- обеспечение потребностей населения в наличии мест захоронения (кладбищ);
- расширение существующих и строительство новых мест захоронений (кладбищ), отвечающих современным требованиям и запросам жителей.

Контроль за реализацией Программы необходимо возложить на администрацию Прокопьевского городского округа.

Представленные мероприятия в рамках создания и работы Ассоциации предприятий похоронной отрасли Прокопьевского городского округа позволят превратить сферу ритуальных услуг в современную, высокоэффективную и устойчиво функционирующую социально значимую отрасль и повысить уровень комфортности проживания населения.

Использованные источники:

1. О погребении и похоронном деле [федер. закон: принят Гос. Думой 12 января 1996 г.]; № 8 - ФЗ.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [федер. закон: принят Гос. Думой 6 октября 2003 г.]; № 131 - ФЗ.
3. О гарантиях прав граждан на предоставление услуг по погребению умерших: Указ Президента РФ от 29 июня 1996 г. № 1001.
4. О проекте Федеральной целевой программы улучшения ритуального обслуживания населения на 1993 - 2000 годы: Постановление Правительства РФ от 13 декабря 1993 г. № 1295.
5. Об утверждении СанПиН 2.1.2882-11 «Гигиенические требования к размещению, устройству и содержанию кладбищ, зданий и сооружений похоронного назначения»: Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28 июня 2011 г. № 84.
6. О погребении и похоронном деле в Кемеровской области [закон: принят Советом народных депутатов 18 ноября 2004 г.]; № 82 - ОЗ.

7. О предоставлении земельных участков: Распоряжение Администрации г. Прокопьевска от 26 апреля 2007 г. № 3608-р.
8. Национальный стандарт РФ. Услуги бытовые. Услуги ритуальные. Термины и определения. ГОСТ Р 53107-2008
9. Николаевская, И.А. Благоустройство территорий: учебник / И.А. Николаевская. – М.: Академия, 2010. – 272 с.
10. Проблемы развития сферы ритуальных услуг // Сборник материалов по вопросам похоронного дела (по итогам 5-й Международной научно-практической конференции «Современные подходы к управлению похоронным делом», проходившей в рамках выставки «Некрополь 2004»). – М., 2005. – 130 с.
11. Официальный сайт Администрации г. Прокопьевска // <http://www.pearlkuz.ru/>
12. Официальный сайт для кладбищ и ритуальных организаций http://skorbim.com/%D0%BE_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B5.html
13. Ритуальные услуги в г. Прокопьевске <http://catalog.grad-nk.ru/?rub=130000522>

Медовикова Е.А.

преподаватель

кафедра экономики и управления

КузГТУ

филиал в г. Прокопьевске

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ МУНИЦИПАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ
ОРГАНОМ**

Аннотация

Проблема удовлетворения разнообразных потребностей граждан, в том числе потребностей в услугах, является крупной социально-экономической проблемой, в разрешении которой заинтересовано Российское государство и общество.

При анализе работы «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» в части предоставления государственных услуг населению были выделены следующие проблемы: проблема предоставления государственных услуг не в полном объеме, определенном стандартным перечнем предоставления государственных услуг ПФР; проблема, связанная с предоставлением государственных услуг населению в электронной форме; проблема решения ряда вопросов межведомственного взаимодействия «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» и многофункционального центра.

На основании проведённого анализа и исследования определилась потребность в усовершенствовании системы предоставления государственных услуг населению муниципального образования государственным территориальным органом.

Ключевые слова: государственные услуги населению, социальные услуги населению, трудовые пенсии, правовое регулирование, услугодатель, услугополучатель.

Проблемы предоставления государственных услуг населению в «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» требуют своевременного решения.

Во-первых, для реализации государственной услуг в рамках пенсионного обеспечения необходимо создать качественный портал предоставления государственных услуг по Киселевскому городскому округу с выходом на Кемеровскую область. Сейчас из 58 государственных услуг, реализованными в регионе являются 9, а опубликованными на едином портале услуг 15.

Первое, что должно учитываться при создании эффективного портала предоставления государственных услуг ПФР – это требования, касающиеся размещения информации на сайте, которые должны включать в себя следующее: страница на Едином портале, наименование административной процедуры, наименование услуги, наименование ответственного органа, категории заявителей, сведения о документах, подлежащих предоставлению, сведения о платности (безвозмездности), сведения о результатах предоставления услуги, срок предоставления услуги, основания для приостановления или отказа, сведения о месте предоставления услуги, сведения о порядке досудебного обжалования, контактные сведения для получения дополнительной информации, адрес официального сайта ответственного органа, образцы заполнения, бланки (шаблоны), нормативно-правовые акты (НПА).

Второе, что необходимо сделать – это провести анализ соответствия каждой из проблемно реализуемых услуг на сайте, требованиям сайта в полном объеме.

В рамках «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» необходимо начать анализ со следующих позиций: прием от застрахованных лиц через страхователей и трансферагентов анкет с целью регистрации в системе обязательного пенсионного страхования и заявлений о добровольном вступлении в правоотношения в целях уплаты дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»; прием от застрахованных лиц заявлений о выборе инвестиционного портфеля (управляющей компании) или о переходе в негосударственный пенсионный

фонд для передачи им средств пенсионных накоплений; информирование застрахованных лиц о состоянии их индивидуальных лицевых счетов в системе обязательного пенсионного страхования согласно федеральным законам «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» и «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»; регистрация страхователей-работодателей в территориальных органах Пенсионного фонда Российской Федерации в соответствии с федеральными законами «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» и «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»; прием от страхователей отчетности по индивидуальному (персонифицированному) учету застрахованных лиц; прием от страхователей отчетности по страховым взносам на обязательное пенсионное и обязательное медицинское страхование; прием от страхователей реестров застрахованных лиц о перечислении дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и взносов работодателя в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений».

В рамках третьего этапа необходимо организовать прием заявлений граждан по проблемным вопросам онлайн и их отслеживание силами клиентской службы.

В рамках четвертого этапа необходимо внедрить систему видео мониторинга деятельности клиентской службы в ОПФ Киселевского городского округа.

Целями внедрения системы видео мониторинга деятельности клиентской службы являются: повышение качества приема пенсионеров (военнослужащих) и застрахованных лиц в клиентской службе ПФР в г. Киселевске; повышения уровня контроля со стороны руководителей Отделения и управлений за работой клиентской службы; анализ загруженности сотрудников клиентской службы и принятие решений о необходимости привлечения дополнительных специалистов в моменты пиковой нагрузки; исключение случаев некорректного отношения к пенсионерам и застрахованным лицам сотрудников клиентской службы; защиты сотрудников клиентской службы от некорректного поведения пенсионеров и застрахованных лиц; анализ работы с клиентами, выработка предложений по улучшению качества приема клиентов (перевести всех военных пенсионеров на обслуживание через пластиковые карточки).

Доступ к системе видео мониторинга необходимо предоставить начальнику управления, заместителю начальника управления, руководителю клиентской службы.

В дополнение к данному мероприятию необходимо разработать план повышения качества работы Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске, а именно автоматизировать систему путем: проработки вопроса о создании на базе Отделения или одного из Управлений ПФР в Киселевском городском округе коллцентра по вопросам пенсионного обеспечения для жителей города, в том числе военнослужащих-пенсионеров; разработки плана обучения сотрудников Управлений ПФР, ответственных за взаимодействие с клиентами по вопросам повышения их профессионального уровня и клиентоориентированности; проведения учебно-методических занятий с сотрудниками Управлений ПФР по утвержденному плану мероприятий; разработки и утверждения требований к внешнему виду и поведению сотрудника территориального органа ПФР, осуществляющего взаимодействие с клиентами; анализа информации, размещенной на стендах в территориальных органах ПФР на востребованность, полноту и доступность для клиента; разработки положения о порядке оказания услуги по получению документов в Управлениях ПФР через предварительный заказ по телефону и (или) на портале электронных услуг Отделения; разработки положения о порядке приема клиентов в Управлениях ПФР по предварительной записи по телефону и (или) на портале электронных услуг Отделения; развития электронного документооборота со страхователями, продвижение услуг бесконтактного взаимодействия со страхователями; анализа информации, размещенной на Интернет странице Отделения на востребованность, полноту и доступность для клиента; проведения работы по актуализации материалов на Интернет сайте Отделения.

Эффективность мероприятий по решению первой проблемы позволит: четко разделить сферу влияния каждого сотрудника; повысить ответственность и профессионализм сотрудников; повысить качество обращения сотрудников «ГУ Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске» с пенсионерами; предоставить пенсионерам удобный (оптимальный) для них способ получения документов в органах ПФР; сократить время приема пенсионеров по вопросам выдачи документов; упорядочить организацию работы органов ПФР по выдаче документов клиентам; улучшить имидж органов Пенсионного фонда РФ области, в том числе как организации с высоким качеством обслуживания клиентов.

Во-вторых, для решения проблемы неготовности общероссийских сегментов «электронного правительства» в рамках предоставления государственных услуг населению «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» необходимо провести ряд мероприятий.

Несмотря на достигнутые результаты при переводе предоставления государственных услуг в электронный вид, следует отметить ряд проблем, которые мешают Киселевскому городскому округу и региону сделать это массово и эффективно.

Прежде всего, это *неготовность общероссийских сегментов «электронного правительства», таких как: Сервисы межведомственного электронного взаимодействия; Система идентификации; Единый портал государственных услуг и федеральный реестр государственных услуг; Система реестров государственных и муниципальных услуг; Система нормативно-справочной информации (НСИ).*

В самом начале следует дать оценку общего количества сервисов, которые требуются в Киселевском округе. Общее количество сервисов и вызовов сервисов трех типов (Регион – Федералам, Федералы – Регионам, внутрирегиональные) составляет около 150-180 штук.

При оказании услуг, требующих межведомственного взаимодействия, в муниципальном округе, регионе необходимо в том числе обращаться к федеральным сервисам межведомственного взаимодействия. При этом значительная часть федеральных сервисов не введена в строй по тем или иным причинам. В результате написание запроса к данным сервисам не представляется возможным.

При разработке электронных сервисов или вызовов используются сервисы или описания требований, подготовленные уполномоченными федеральными органами власти. В связи с тем, что реальный контроль над требованиями и реализованными сервисами отсутствует, то разработка сервисов в муниципальном округе затруднена.

При построении муниципального сегмента системы, использованию им федеральных электронных сервисов, создании электронных сервисов-запросов регионального и муниципального уровня ПФР Киселевского городского округа сталкивается с постоянным изменением стандартов написания электронных сервисов, что является отражением новых требований к функциональности системы межведомственного электронного взаимодействия.

При этом необходимо, согласовать на уровне области «Регламента взаимодействия Участников информационного взаимодействия, Оператора единой системы межведомственного электронного взаимодействия и Оператора эксплуатации инфраструктуры электронного правительства при организации межведомственного взаимодействия с использованием единой системы межведомственного электронного взаимодействия. Оператору требуется от двух до трёх месяцев на регистрацию или перерегистрацию электронного сервиса. По истечению короткого времени (около полугода) сервисы по «устаревшему стандарту» должны выводиться из эксплуатации. При этом сроки переделки самого сервиса или обращения к сервису в указанные сроки не входят. С учётом сроков переработки сервиса Поставщиком, его регистрации Оператором, переработки обращения к сервису Потребителем и регистрации доступа к переработанному сервису, время эксплуатации сервисов составляет 1-2 месяца.

Главное, что указанные изменения должны отражать изменения требований к федеральному и региональному сегментам СМЭВ. То есть параллельно разработке прикладных систем должны происходить значительные изменения в инфраструктурной составляющей.

После создания системы межведомственного взаимодействия, число документов, которые должен собирать заявитель действительно в несколько раз сократиться, однако количество документов и сведений, которые можно получить только от получателя услуги по-прежнему останется велико.

Единственное предлагаемое на сегодняшний день решение – прикладывать к электронному заявлению сканкопии документов, что представляется неприемлемым. Подлинность таких документов проверить невозможно и никакой юридической силы они не имеют. Кстати, следует помнить, что сейчас размер файла, прикладываемого на Едином портале государственных услуг не может превышать 5 Mb.

Другое возможное решение проблемы состоит в том, чтобы требовать необходимые документы от заявителя после заполнения формы на Портале. Возможны два пути решения этой проблемы.

Первое решение – можно требовать от заявителя представить недостающие документы сразу после заполнения формы и не начинать процесс предоставления услуги до того, как документы будут представлены.

Второе решение – начинать процесс предоставления услуги сразу после приема заявления с Портала, а документы требовать только на последней стадии при выдаче результата.

Есть и третье решение – совместить два подхода. Заявитель прикладывает сканированные копии документов к заявлению на Портале, а затем приносит оригиналы для сверки. В этом случае заявитель выполняет двойную работу: собирает документы, сканирует, отправляет вместе с заявлением и приносит в орган власти.

При предоставлении государственных услуг в электронном виде самый сложный технологический процесс – однозначная, юридически значимая идентификация заявителя (гражданина или юридического лица). В настоящее время разрабатываются две конкурирующие системы идентификации участников «электронного правительства» – единая система идентификации и аутентификации (ЕСИА) и универсальная электронная карта (УЭК), которые необходимо активно применить в ПФР Киселевского городского округа.

Первая система создаётся под руководством Минкомсвязи РФ, вторая – под руководством Министерства экономического развития. При этом проекты согласованы в минимальной степени – существует лишь «протокол о намерениях».

В созданной единой системе идентификации и аутентификации в настоящее время полноценно функционирует только блок, связанный с идентификацией сотрудников органов власти и местного самоуправления.

Блок, связанный с идентификацией заявителей, работает лишь в части Единого портала государственных услуг.

В частности, процедуры внесения информации о гражданине подразумевают проверку сведений в ПФР, ФМС и ФНС. Кроме того, в большей части ведомственных информационных систем идентификация заявителей включает паспортные данные, а ЕСИА предлагает работать по СНИЛС. На сегодняшний день необходимо решать следующий вопрос – нормативно закрепить идентификацию по СНИЛС.

Согласно результатам мониторинга перевода федеральных услуг в электронный вид на Едином портале государственных услуг существует масса проблем.

В связи с этим ПФР Киселевского городского округа должен самостоятельно публиковать экранные формы при этом учитывая взаимодействие сервисов с ведомственной системой для получения значений справочников, сервиса передачи заявления в ведомственную систему посредством СМЭВ, приема сведений из ЕСИА (для подстановки сведений о заявителе). Рядом должен быть сформирован ещё один сервис – приём статуса обработки заявления из ведомственной системы в Личный кабинет на портале госуслуг. Сама форма должна быть создана на основе шаблона и доделана вручную.

Отдельно хотелось бы остановиться на Федеральном, или Сводном реестре. У регионов есть обязанность по передаче данных в Федеральный реестр для размещения сведений об услугах на Едином портале государственных услуг. На практике все обстоит иначе. Департамент информационных технологий и связи Киселёвского городского округа на постоянной основе выгружает сведения об услугах в Федеральный реестр. Сведения об услугах, выгружаемые в Федеральный реестр, отличаются от сведений, сформулированных в Постановлении Правительства, от сведений, требуемых для предоставления услуги с Единого портала государственных услуг. Идёт разногласие между Федеральным реестром (ведется Минэкономразвития РФ) и Единым порталом государственных услуг (ведется Минкомсвязью РФ).

Общие положения содержания и ведения реестров государственных и муниципальных услуг регулируется ст. 11 Федерального закона № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», при этом: регулирование содержания и ведения Федерального реестра государственных услуг осуществляет Правительство Российской Федерации; регулирование содержания и ведения Реестра государственных услуг субъекта Российской Федерации осуществляет соответствующий высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации; регулирование содержания и ведения Реестра муниципальных услуг осуществляет соответствующая местная администрация.

Предоставление государственных услуг в электронной форме включает в себя не только организацию межведомственного электронного взаимодействия. Согласно ФЗ-210, государственная услуга считается оказываемой в электронной форме при условии, что она оказывается с использованием Единого портала государственных услуг. Полный цикл предоставления услуги включает в том числе электронную подачу заявления на предоставление услуги и отслеживание хода ее предоставления. Соответственно благодаря отлаженной системе электронного предоставления государственных услуг населению будет установлена единая цепочка нормативно-правовых актов и образцов заполнения документов, а также единая процедура получения государственных услуг от Федерального центра через региональные управления в муниципальное образование. А также будут учтены особенности муниципального образования в рамках эффективного предоставления государственных услуг населению. К тому же активно необходимо привлекать многофункциональные центры предоставления государственных услуг (МФЦ) – организации различных правовых форм, уполномоченные предоставлять государственные и муниципальные услуги, в том числе в электронной форме, по принципу «одного окна».

Согласно закону ФЗ-210, МФЦ могут одновременно предоставлять интересы как заявителей, так и государственных органов. Многофункциональные центры осуществляют прием документов от заявителей, передачу их в соответствующие госорганы на исполнение, отслеживание хода предоставления услуги, а также выдачу результатов заявителям.

Многофункциональные центры могут осуществлять гарантированную идентификацию граждан. Во многих МФЦ все документы, подаваемые заявителем, сканируются, заверяются ЭЦП и электронно отправляются в госорганы. В последующем данные документы могут быть использованы заявителем повторно при подаче электронного заявления через специализированный портал. Если имеющихся документов для подачи электронного заявления все же недостаточно, то при подаче документов лично через МФЦ ранее сданные документы повторно могут не требоваться. Одновременно МФЦ могут быть органом, куда заявитель может обратиться при возникновении у него проблем в процессе предоставления государственных услуг, запрошенных как в традиционной, так и в электронной форме.

В-третьих, в связи с активной работой многофункционального центра на территории Киселевского городского округа возникли некоторые проблемы в рамках межведомственного взаимодействия с «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске», среди которых: согласование плана-графика подготовки специалистов многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных центров (далее – МФЦ)

и привлеченных организаций к предоставлению государственных услуг Пенсионного фонда Российской Федерации в режиме «одного окна» по соответствующей тематике отдельно по каждой услуге; проведение мониторинга соблюдения условий соглашения о взаимодействии с МФЦ, мониторинг качества предоставления государственных услуг ПФР в МФЦ.

В рамках решения первой проблемы, необходимо определиться с тем, что такое режим «одного окна». Режим «одного окна» – организация работы Департамента, позволяющая заявителям получить запрашиваемые документы в службах «одного окна» в установленные сроки и без непосредственного взаимодействия с должностными лицами, принимающими решения по согласованию и выдаче данных документов, а также обеспечивающая взаимодействие Департамента с городскими организациями, уполномоченными федеральными органами исполнительной власти и (или) их территориальными органами в рамках заключенных соответствующих соглашений.

Прием заявлений и документов у заявителей, а также выдача им запрашиваемых документов либо мотивированных отказов осуществляется специалистами службы «одного окна» Департамента.

Перечни и виды документов, которые заявители должны представить в службу «одного окна» для подготовки запрашиваемых документов, и сроки их оформления (исполнения) определяются регламентной таблицей подготовки документов.

Заявление, представляемое заявителями в службу «одного окна» для получения запрашиваемых документов, оформляется по установленному образцу. Работа службы «одного окна» с заявителями по устным запросам без оформления заявления в письменном виде не допускается.

В рамках МФЦ определен порядок работы служб «одного окна» при приеме заявления на подготовку и выдачу документов заявителю.

При приеме заявлений и комплектов документов у заявителей сотрудник службы «одного окна»: проверяет правильность оформления заявления и состав (комплектность) представленных заявителем документов, необходимых для выдачи запрашиваемого документа. В случае несоответствия либо отсутствия необходимых документов заявление не принимается; регистрирует заявление в электронной базе документооборота Департамента с автоматическим формированием выписки из электронного журнала регистрации и контроля за обращениями заявителей в службу «одного окна» (далее - Электронный журнал); ставит штамп службы «одного окна» Департамента на оригинале и на копии заявления, передаваемого заявителем в службу «одного окна» на выдачу запрашиваемого документа; выдает на руки заявителю после регистрации заявления экземпляр выписки из Электронного журнала, заверенный подписью сотрудника службы «одного окна»; оказывает необходимые консультационные услуги по разъяснению порядка приема и выдачи документов службой «одного окна»;

знакомит заявителя по его требованию с нормативными документами, регламентирующими работу Департамента в режиме «одного окна».

Так как многофункциональный центр в Киселевском городском округе открылся недавно, то необходимо наладить систему взаимодействия с «ГУ Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске», для этого необходимо провести ряд мероприятий.

Согласование плана-графика подготовки специалистов многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных центров (далее – МФЦ) и привлеченных организаций к предоставлению государственных услуг Пенсионного фонда Российской Федерации в режиме «одного окна» по соответствующей тематике отдельно по каждой услуге должно осуществляться на основании проекта, который даст возможно эффективно развивать структурное взаимодействие.

Таким образом, данные мероприятия будут направлены на проведение единой политики в рамках предоставления государственных услуг населению в системе пенсионного обеспечения в пределах муниципального образования. Что позволит своевременно выявить проблемы в работе МФЦ на территории Киселевского городского округа и повысить качество предоставления услуг «ГУ Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске».

Вторая проблема в рамках данного направления – это проведение мониторинга соблюдения условий соглашения о взаимодействии с МФЦ, мониторинг качества предоставления государственных услуг ПФР в МФЦ.

В рамках организации и осуществления мониторинга о взаимодействии с МФЦ: формируется система наблюдения за качеством и доступностью предоставления государственных и муниципальных услуг; ПФР Киселевского городского округа взаимодействует с МФЦ по вопросам организации и осуществления мониторинга; ПФР Киселевского городского округа контролирует сроки сбора и обобщения информации, получаемой в рамках мониторинга; ПФР Киселевского городского округа анализирует динамику изучаемых показателей; ПФР Киселевского городского округа разрабатывает мероприятия, направленные на улучшение выявленных в ходе мониторинга показателей по различным видам предоставления государственных услуг населению в рамках пенсионного обеспечения; ПФР Киселевского городского округа размещает на официальном сайте в сети Интернет отчеты о результатах мониторинга.

При этом МФЦ: осуществляет непосредственный сбор значений исследуемых показателей; осуществляет обобщение и анализ собранных значений; составляет ежегодную отчетность по результатам мониторинга и ее представление в Министерство.

Данный мониторинг необходим для: выявления, анализа и оценки значений параметров, характеризующих качество и доступность предоставления государственных (муниципальных) услуг гражданам и организациям на базе МФЦ; контроля динамики исследованных параметров;

определения и реализации мер по улучшению выявленных значений исследованных параметров.

Для достижения перечисленных целей необходимо разработать методику проведения мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ, предполагающую сбор и обобщение фактической (статистической) информации самим МФЦ, по установленным формам предоставления данных (отчетам), а также проведение опроса широкого круга респондентов с целью выявления степени удовлетворенности качеством предоставляемых услуг в МФЦ и деятельностью МФЦ.

В качестве дополнительных объективных источников информации, подтверждающей и уточняющей данные, полученные с использованием прилагаемой к настоящему Порядку Методики проведения мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ, допустимо использовать: статистическую информацию территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, оказывающих государственные и муниципальные услуги; данные судов и прокуратуры; информацию уполномоченных по правам человека; информацию бизнес-объединений; информацию объединений граждан (союзы потребителей); информацию экспертных организаций.

Мониторинг деятельности МФЦ должен осуществляться ежегодно и предусматривать поэтапно сбор, обобщение и анализ полученной информации.

Методика мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ (далее – Методика) представляет собой описание процедуры (технологии) сбора и анализа информации, обеспечивающей достоверное выявление основных характеристик МФЦ, а также определение степени их соответствия установленным требованиям.

По каждому из предусмотренных структурой оценки качества предоставления государственных и муниципальных услуг в МФЦ показателю МФЦ составляется отчет по определенной форме, согласно которой фиксируется нормативное значение показателя, фактическое значение показателя, а также отмечается соответствие либо несоответствие фактического значения нормативному.

В соответствии с формой отчета о качестве предоставления государственных и муниципальных услуг МФЦ фиксируются относительные значения по показателям качества предоставления государственных (муниципальных) услуг, предоставляемых на базе МФЦ.

Для оценки качества предоставления государственных и муниципальных услуг в МФЦ используется следующая формула:

$$D_{\text{д}} = \frac{T_{\text{с}}}{T_{\text{общ}}} \times 100\%$$

, где: $D_{\text{д}}$ - доля соблюденных требований, предъявляемых к

предоставлению услуг на базе МФЦ, от общего числа требований, содержащихся в таблице (доля соответствий фактических значений показателей нормативно установленным); T_c - количество показателей, по которым в МФЦ соблюдены требования; $T_{общ}$ - общее число показателей, содержащихся в таблице.

Оценка удовлетворенности качеством услуг осуществляется путем расчета коэффициента удовлетворенности потребителей качеством и доступностью государственных (муниципальных) услуг, предоставляемых в МФЦ (далее – «коэффициент удовлетворенности»), для получения которого необходимо проведение социологического исследования.

В качестве инструмента социологического исследования используется анкетирование. В анкете предусмотрены блоки вопросов, характеризующие такие аспекты предоставления государственной услуги, как сроки предоставления услуги, состав и порядок представления документов; места приема граждан (доступность, комфортность и др.), информирование (в том числе насколько понятны правила предоставления услуги заявителям), работа сотрудников.

Выводы о степени удовлетворенности получателей государственных и муниципальных услуг качеством их предоставления в МФЦ представляют собой оценку по пятибалльной шкале: 5 - очень доволен, 1 - не удовлетворен.

Коэффициент удовлетворенности определяется как доля заявителей, оценивших работу МФЦ как «отлично» (оценка 5) и «хорошо» (оценка 4), в общем количестве опрошенных заявителей.

На основании полученных результатов необходимо осуществить анализ удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг. Описывая результаты мониторинга, также выявляются причины неудовлетворенности получателей государственных и муниципальных услуг, разрабатываются способы их преодоления.

Немаловажное значение имеет проведение мониторинга соблюдения условий соглашения о взаимодействии с МФЦ.

Данный мониторинг должен быть разработан в целях определения основных задач, критериев оценки проведения мониторинга реализации соглашений о взаимодействии, заключенных территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, исполнительными органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также органами государственных внебюджетных фондов и территориальными государственными внебюджетными фондами (далее - участники МФЦ) с уполномоченным многофункциональным центром, осуществляющим деятельность на территории Киселевского городского округа.

Мониторинг реализации соглашений о взаимодействии (далее - Мониторинг) проводится в целях выполнения задачи по анализу выполнения условий, установленных соглашениями о взаимодействии между уполномоченным многофункциональным центром и территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, исполнительными органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также органами государственных внебюджетных фондов и территориальными государственными внебюджетными фондами.

Под Мониторингом понимается систематическое проведение мероприятий, направленных на сбор информации с участников МФЦ и ее дальнейший анализ с целью подготовки по результатам проведенного анализа сводной отчетности о выполнении условий соглашений.

Проведение Мониторинга преследует следующие цели: сбора, анализа и оценки информации, подготавливаемой участниками МФЦ, о выполнении условий соглашений участниками МФЦ; разработки предложений по корректировке работы по реализации заключенных соглашений в целях их последующего направления участникам МФЦ; подготовки предложений по изменению условий соглашений.

Объектом мониторинга является реализация соглашения.

Предметом мониторинга является выполнение условий соглашения в части: соблюдения сроков передачи документов от участника МФЦ к МФЦ; соблюдения условий об участии в проведении обучения сотрудников МФЦ; соблюдения условий о своевременном информировании МФЦ о порядке предоставления государственных (муниципальных) услуг и иных изменениях, влияющих на организацию предоставления услуг в МФЦ; иных условий, включенных в форму отчета о реализации соглашений о взаимодействии.

Мониторинг должен проводиться в отношении всех заключенных соглашений о взаимодействии с уполномоченным МФЦ.

При осуществлении Мониторинга в МФЦ используется метод анализа и обобщения представленной участниками МФЦ отчетной информации по определенной форме.

Итогом мониторинга должен стать сводный отчет после рассмотрения Комиссией по повышению качества услуг ПФР Киселевского городского округа доведения до сведения участников МФЦ, а также участникам МФЦ могут быть направлены рекомендации по устранению допущенных нарушений либо подготовленные МФЦ предложения по совершенствованию деятельности по реализации Соглашений о взаимодействии.

Изменения, внесенные в настоящий Порядок будут способствовать по повышению качества предоставления государственных и муниципальных услуг в сфере пенсионного обеспечения в Киселевском городском округе.

Таким образом все мероприятия, проведенные с позиции руководства со стороны ПФР Киселевского городского округа будут способствовать

своевременному предоставлению государственных услуг населению, повышению качества предоставляемых услуг, соблюдению всех сроков и нормативных показателей.

Использованные источники:

1. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 15 декабря 2001 г.]; № 166 - ФЗ.
2. О трудовых пенсиях в Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 17 декабря 2001 г.]; № 173 - ФЗ.
3. Положение о Пенсионном фонде Российской Федерации: Постановление Верховного совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 2122-1.
4. О пенсиях в Кемеровской области [закон: принят Советом народных депутатов 14 января 1999 г.]; № 8 - ОЗ.
5. Верховцев, А. В. Реформа пенсионного обеспечения граждан: проблемы и перспективы развития // Юрист. – 2009. – №6. – С. 44-49.
6. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ <http://www.pfrf.ru/>
7. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ УПФР в г. Киселевске Кемеровской области <http://sfo.spr.ru/kiselevsk-i-gorodskoy-okrug-kiselevsk>

Медовикова Е.А.

преподаватель

кафедра экономики и управления

КузГТУ

филиал в г. Прокопьевске

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ОРГАНОМ

Аннотация

Проблема удовлетворения разнообразных потребностей граждан, в том числе потребностей в услугах, является крупной социально-экономической проблемой, в разрешении которой заинтересовано Российское государство и общество.

При анализе работы «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» в части предоставления государственных услуг населению были выделены следующие проблемы: проблема предоставления государственных услуг не в полном объеме, определенном стандартным перечнем предоставления государственных услуг ПФР; проблема, связанная с предоставлением государственных услуг населению в электронной форме; проблема решения ряда вопросов межведомственного взаимодействия «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» и многофункционального центра.

На основании проведённого анализа и исследования определилась потребность в усовершенствовании системы предоставления государственных услуг населению муниципального образования государственным территориальным органом.

Ключевые слова: государственные услуги населению, социальные услуги населению, трудовые пенсии, правовое регулирование, услугодатель, услугополучатель.

Проблемы предоставления государственных услуг населению в «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» требуют своевременного решения.

Во-первых, для реализации государственной услуг в рамках пенсионного обеспечения необходимо создать качественный портал предоставления государственных услуг по Киселевскому городскому округу с выходом на Кемеровскую область. Сейчас из 58 государственных услуг, реализованными в регионе являются 9, а опубликованными на едином портале услуг 15.

Первое, что должно учитываться при создании эффективного портала предоставления государственных услуг ПФР – это требования, касающиеся размещения информации на сайте, которые должны включать в себя следующее: страница на Едином портале, наименование административной процедуры, наименование услуги, наименование ответственного органа, категории заявителей, сведения о документах, подлежащих предоставлению, сведения о платности (безвозмездности), сведения о результатах предоставления услуги, срок предоставления услуги, основания для приостановления или отказа, сведения о месте предоставления услуги, сведения о порядке досудебного обжалования, контактные сведения для получения дополнительной информации, адрес официального сайта ответственного органа, образцы заполнения, бланки (шаблоны), нормативно-правовые акты (НПА).

Второе, что необходимо сделать – это провести анализ соответствия каждой из проблемно реализуемых услуг на сайте, требованиям сайта в полном объеме.

В рамках «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» необходимо начать анализ со следующих позиций: прием от застрахованных лиц через страхователей и трансферагентов анкет с целью регистрации в системе обязательного пенсионного страхования и заявлений о добровольном вступлении в правоотношения в целях уплаты дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»; прием от застрахованных лиц заявлений о выборе инвестиционного портфеля (управляющей компании) или о переходе в негосударственный пенсионный

фонд для передачи им средств пенсионных накоплений; информирование застрахованных лиц о состоянии их индивидуальных лицевых счетов в системе обязательного пенсионного страхования согласно федеральным законам «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» и «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»; регистрация страхователей-работодателей в территориальных органах Пенсионного фонда Российской Федерации в соответствии с федеральными законами «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» и «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»; прием от страхователей отчетности по индивидуальному (персонифицированному) учету застрахованных лиц; прием от страхователей отчетности по страховым взносам на обязательное пенсионное и обязательное медицинское страхование; прием от страхователей реестров застрахованных лиц о перечислении дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и взносов работодателя в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений».

В рамках третьего этапа необходимо организовать прием заявлений граждан по проблемным вопросам онлайн и их отслеживание силами клиентской службы.

В рамках четвертого этапа необходимо внедрить систему видео мониторинга деятельности клиентской службы в ОПФ Киселевского городского округа.

Целями внедрения системы видео мониторинга деятельности клиентской службы являются: повышение качества приема пенсионеров (военнослужащих) и застрахованных лиц в клиентской службе ПФР в г. Киселевске; повышения уровня контроля со стороны руководителей Отделения и управлений за работой клиентской службы; анализ загруженности сотрудников клиентской службы и принятие решений о необходимости привлечения дополнительных специалистов в моменты пиковой нагрузки; исключение случаев некорректного отношения к пенсионерам и застрахованным лицам сотрудников клиентской службы; защиты сотрудников клиентской службы от некорректного поведения пенсионеров и застрахованных лиц; анализ работы с клиентами, выработка предложений по улучшению качества приема клиентов (перевести всех военных пенсионеров на обслуживание через пластиковые карточки).

Доступ к системе видео мониторинга необходимо предоставить начальнику управления, заместителю начальника управления, руководителю клиентской службы.

В дополнение к данному мероприятию необходимо разработать план повышения качества работы Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске, а именно автоматизировать систему путем: проработки вопроса о создании на базе Отделения или одного из Управлений ПФР в Киселевском городском округе коллцентра по вопросам пенсионного обеспечения для жителей города, в том числе военнослужащих-пенсионеров; разработки плана обучения сотрудников Управлений ПФР, ответственных за взаимодействие с клиентами по вопросам повышения их профессионального уровня и клиентоориентированности; проведения учебно-методических занятий с сотрудниками Управлений ПФР по утвержденному плану мероприятий; разработки и утверждения требований к внешнему виду и поведению сотрудника территориального органа ПФР, осуществляющего взаимодействие с клиентами; анализа информации, размещенной на стендах в территориальных органах ПФР на востребованность, полноту и доступность для клиента; разработки положения о порядке оказания услуги по получению документов в Управлениях ПФР через предварительный заказ по телефону и (или) на портале электронных услуг Отделения; разработки положения о порядке приема клиентов в Управлениях ПФР по предварительной записи по телефону и (или) на портале электронных услуг Отделения; развития электронного документооборота со страхователями, продвижение услуг бесконтактного взаимодействия со страхователями; анализа информации, размещенной на Интернет странице Отделения на востребованность, полноту и доступность для клиента; проведения работы по актуализации материалов на Интернет сайте Отделения.

Эффективность мероприятий по решению первой проблемы позволит: четко разделить сферу влияния каждого сотрудника; повысить ответственность и профессионализм сотрудников; повысить качество обращения сотрудников «ГУ Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске» с пенсионерами; предоставить пенсионерам удобный (оптимальный) для них способ получения документов в органах ПФР; сократить время приема пенсионеров по вопросам выдачи документов; упорядочить организацию работы органов ПФР по выдаче документов клиентам; улучшить имидж органов Пенсионного фонда РФ области, в том числе как организации с высоким качеством обслуживания клиентов.

Во-вторых, для решения проблемы неготовности общероссийских сегментов «электронного правительства» в рамках предоставления государственных услуг населению «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске» необходимо провести ряд мероприятий.

Несмотря на достигнутые результаты при переводе предоставления государственных услуг в электронный вид, следует отметить ряд проблем, которые мешают Киселевскому городскому округу и региону сделать это массово и эффективно.

Прежде всего, это *неготовность общероссийских сегментов «электронного правительства», таких как: Сервисы межведомственного электронного взаимодействия; Система идентификации; Единый портал государственных услуг и федеральный реестр государственных услуг; Система реестров государственных и муниципальных услуг; Система нормативно-справочной информации (НСИ).*

В самом начале следует дать оценку общего количества сервисов, которые требуются в Киселевском округе. Общее количество сервисов и вызовов сервисов трех типов (Регион – Федералам, Федералы – Регионам, внутрирегиональные) составляет около 150-180 штук.

При оказании услуг, требующих межведомственного взаимодействия, в муниципальном округе, регионе необходимо в том числе обращаться к федеральным сервисам межведомственного взаимодействия. При этом значительная часть федеральных сервисов не введена в строй по тем или иным причинам. В результате написание запроса к данным сервисам не представляется возможным.

При разработке электронных сервисов или вызовов используются сервисы или описания требований, подготовленные уполномоченными федеральными органами власти. В связи с тем, что реальный контроль над требованиями и реализованными сервисами отсутствует, то разработка сервисов в муниципальном округе затруднена.

При построении муниципального сегмента системы, использованию им федеральных электронных сервисов, создании электронных сервисов-запросов регионального и муниципального уровня ПФР Киселевского городского округа сталкивается с постоянным изменением стандартов написания электронных сервисов, что является отражением новых требований к функциональности системы межведомственного электронного взаимодействия.

При этом необходимо, согласовать на уровне области «Регламента взаимодействия Участников информационного взаимодействия, Оператора единой системы межведомственного электронного взаимодействия и Оператора эксплуатации инфраструктуры электронного правительства при организации межведомственного взаимодействия с использованием единой системы межведомственного электронного взаимодействия. Оператору требуется от двух до трёх месяцев на регистрацию или перерегистрацию электронного сервиса. По истечению короткого времени (около полугода) сервисы по «устаревшему стандарту» должны выводиться из эксплуатации. При этом сроки переделки самого сервиса или обращения к сервису в указанные сроки не входят. С учётом сроков переработки сервиса Поставщиком, его регистрации Оператором, переработки обращения к сервису Потребителем и регистрации доступа к переработанному сервису, время эксплуатации сервисов составляет 1-2 месяца.

Главное, что указанные изменения должны отражать изменения требований к федеральному и региональному сегментам СМЭВ. То есть параллельно разработке прикладных систем должны происходить значительные изменения в инфраструктурной составляющей.

После создания системы межведомственного взаимодействия, число документов, которые должен собирать заявитель действительно в несколько раз сократиться, однако количество документов и сведений, которые можно получить только от получателя услуги по-прежнему останется велико.

Единственное предлагаемое на сегодняшний день решение – прикладывать к электронному заявлению сканкопии документов, что представляется неприемлемым. Подлинность таких документов проверить невозможно и никакой юридической силы они не имеют. Кстати, следует помнить, что сейчас размер файла, прикладываемого на Едином портале государственных услуг не может превышать 5 Mb.

Другое возможное решение проблемы состоит в том, чтобы требовать необходимые документы от заявителя после заполнения формы на Портале. Возможны два пути решения этой проблемы.

Первое решение – можно требовать от заявителя представить недостающие документы сразу после заполнения формы и не начинать процесс предоставления услуги до того, как документы будут представлены.

Второе решение – начинать процесс предоставления услуги сразу после приема заявления с Портала, а документы требовать только на последней стадии при выдаче результата.

Есть и третье решение – совместить два подхода. Заявитель прикладывает сканированные копии документов к заявлению на Портале, а затем приносит оригиналы для сверки. В этом случае заявитель выполняет двойную работу: собирает документы, сканирует, отправляет вместе с заявлением и приносит в орган власти.

При предоставлении государственных услуг в электронном виде самый сложный технологический процесс – однозначная, юридически значимая идентификация заявителя (гражданина или юридического лица). В настоящее время разрабатываются две конкурирующие системы идентификации участников «электронного правительства» – единая система идентификации и аутентификации (ЕСИА) и универсальная электронная карта (УЭК), которые необходимо активно применить в ПФР Киселевского городского округа.

Первая система создаётся под руководством Минкомсвязи РФ, вторая – под руководством Министерства экономического развития. При этом проекты согласованы в минимальной степени – существует лишь «протокол о намерениях».

В созданной единой системе идентификации и аутентификации в настоящее время полноценно функционирует только блок, связанный с идентификацией сотрудников органов власти и местного самоуправления.

Блок, связанный с идентификацией заявителей, работает лишь в части Единого портала государственных услуг.

В частности, процедуры внесения информации о гражданине подразумевают проверку сведений в ПФР, ФМС и ФНС. Кроме того, в большей части ведомственных информационных систем идентификация заявителей включает паспортные данные, а ЕСИА предлагает работать по СНИЛС. На сегодняшний день необходимо решать следующий вопрос – нормативно закрепить идентификацию по СНИЛС.

Согласно результатам мониторинга перевода федеральных услуг в электронный вид на Едином портале государственных услуг существует масса проблем.

В связи с этим ПФР Киселевского городского округа должен самостоятельно публиковать экранные формы при этом учитывая взаимодействие сервисов с ведомственной системой для получения значений справочников, сервиса передачи заявления в ведомственную систему посредством СМЭВ, приема сведений из ЕСИА (для подстановки сведений о заявителе). Рядом должен быть сформирован ещё один сервис – приём статуса обработки заявления из ведомственной системы в Личный кабинет на портале госуслуг. Сама форма должна быть создана на основе шаблона и доделана вручную.

Отдельно хотелось бы остановиться на Федеральном, или Сводном реестре. У регионов есть обязанность по передаче данных в Федеральный реестр для размещения сведений об услугах на Едином портале государственных услуг. На практике все обстоит иначе. Департамент информационных технологий и связи Киселёвского городского округа на постоянной основе выгружает сведения об услугах в Федеральный реестр. Сведения об услугах, выгружаемые в Федеральный реестр, отличаются от сведений, сформулированных в Постановлении Правительства, от сведений, требуемых для предоставления услуги с Единого портала государственных услуг. Идёт разногласие между Федеральным реестром (ведется Минэкономразвития РФ) и Единым порталом государственных услуг (ведется Минкомсвязью РФ).

Общие положения содержания и ведения реестров государственных и муниципальных услуг регулируется ст. 11 Федерального закона № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», при этом: регулирование содержания и ведения Федерального реестра государственных услуг осуществляет Правительство Российской Федерации; регулирование содержания и ведения Реестра государственных услуг субъекта Российской Федерации осуществляет соответствующий высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации; регулирование содержания и ведения Реестра муниципальных услуг осуществляет соответствующая местная администрация.

Предоставление государственных услуг в электронной форме включает в себя не только организацию межведомственного электронного взаимодействия. Согласно ФЗ-210, государственная услуга считается оказываемой в электронной форме при условии, что она оказывается с использованием Единого портала государственных услуг. Полный цикл предоставления услуги включает в том числе электронную подачу заявления на предоставление услуги и отслеживание хода ее предоставления. Соответственно благодаря отлаженной системе электронного предоставления государственных услуг населению будет установлена единая цепочка нормативно-правовых актов и образцов заполнения документов, а также единая процедура получения государственных услуг от Федерального центра через региональные управления в муниципальное образование. А также будут учтены особенности муниципального образования в рамках эффективного предоставления государственных услуг населению. К тому же активно необходимо привлекать многофункциональные центры предоставления государственных услуг (МФЦ) – организации различных правовых форм, уполномоченные предоставлять государственные и муниципальные услуги, в том числе в электронной форме, по принципу «одного окна».

Согласно закону ФЗ-210, МФЦ могут одновременно предоставлять интересы как заявителей, так и государственных органов. Многофункциональные центры осуществляют прием документов от заявителей, передачу их в соответствующие госорганы на исполнение, отслеживание хода предоставления услуги, а также выдачу результатов заявителям.

Многофункциональные центры могут осуществлять гарантированную идентификацию граждан. Во многих МФЦ все документы, подаваемые заявителем, сканируются, заверяются ЭЦП и электронно отправляются в госорганы. В последующем данные документы могут быть использованы заявителем повторно при подаче электронного заявления через специализированный портал. Если имеющихся документов для подачи электронного заявления все же недостаточно, то при подаче документов лично через МФЦ ранее сданные документы повторно могут не требоваться. Одновременно МФЦ могут быть органом, куда заявитель может обратиться при возникновении у него проблем в процессе предоставления государственных услуг, запрошенных как в традиционной, так и в электронной форме.

В-третьих, в связи с активной работой многофункционального центра на территории Киселевского городского округа возникли некоторые проблемы в рамках межведомственного взаимодействия с «ГУ Управление Пенсионного фонда в г. Киселевске», среди которых: согласование плана-графика подготовки специалистов многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных центров (далее – МФЦ)

и привлеченных организаций к предоставлению государственных услуг Пенсионного фонда Российской Федерации в режиме «одного окна» по соответствующей тематике отдельно по каждой услуге; проведение мониторинга соблюдения условий соглашения о взаимодействии с МФЦ, мониторинг качества предоставления государственных услуг ПФР в МФЦ.

В рамках решения первой проблемы, необходимо определиться с тем, что такое режим «одного окна». Режим «одного окна» – организация работы Департамента, позволяющая заявителям получить запрашиваемые документы в службах «одного окна» в установленные сроки и без непосредственного взаимодействия с должностными лицами, принимающими решения по согласованию и выдаче данных документов, а также обеспечивающая взаимодействие Департамента с городскими организациями, уполномоченными федеральными органами исполнительной власти и (или) их территориальными органами в рамках заключенных соответствующих соглашений.

Прием заявлений и документов у заявителей, а также выдача им запрашиваемых документов либо мотивированных отказов осуществляется специалистами службы «одного окна» Департамента.

Перечни и виды документов, которые заявители должны представить в службу «одного окна» для подготовки запрашиваемых документов, и сроки их оформления (исполнения) определяются регламентной таблицей подготовки документов.

Заявление, представляемое заявителями в службу «одного окна» для получения запрашиваемых документов, оформляется по установленному образцу. Работа службы «одного окна» с заявителями по устным запросам без оформления заявления в письменном виде не допускается.

В рамках МФЦ определен порядок работы служб «одного окна» при приеме заявления на подготовку и выдачу документов заявителю.

При приеме заявлений и комплектов документов у заявителей сотрудник службы «одного окна»: проверяет правильность оформления заявления и состав (комплектность) представленных заявителем документов, необходимых для выдачи запрашиваемого документа. В случае несоответствия либо отсутствия необходимых документов заявление не принимается; регистрирует заявление в электронной базе документооборота Департамента с автоматическим формированием выписки из электронного журнала регистрации и контроля за обращениями заявителей в службу «одного окна» (далее - Электронный журнал); ставит штамп службы «одного окна» Департамента на оригинале и на копии заявления, передаваемого заявителем в службу «одного окна» на выдачу запрашиваемого документа; выдает на руки заявителю после регистрации заявления экземпляр выписки из Электронного журнала, заверенный подписью сотрудника службы «одного окна»; оказывает необходимые консультационные услуги по разъяснению порядка приема и выдачи документов службой «одного окна»;

знакомит заявителя по его требованию с нормативными документами, регламентирующими работу Департамента в режиме «одного окна».

Так как многофункциональный центр в Киселевском городском округе открылся недавно, то необходимо наладить систему взаимодействия с «ГУ Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске», для этого необходимо провести ряд мероприятий.

Согласование плана-графика подготовки специалистов многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных центров (далее – МФЦ) и привлеченных организаций к предоставлению государственных услуг Пенсионного фонда Российской Федерации в режиме «одного окна» по соответствующей тематике отдельно по каждой услуге должно осуществляться на основании проекта, который даст возможно эффективно развивать структурное взаимодействие.

Таким образом, данные мероприятия будут направлены на проведение единой политики в рамках предоставления государственных услуг населению в системе пенсионного обеспечения в пределах муниципального образования. Что позволит своевременно выявить проблемы в работе МФЦ на территории Киселевского городского округа и повысить качество предоставления услуг «ГУ Управления Пенсионного фонда в г. Киселевске».

Вторая проблема в рамках данного направления – это проведение мониторинга соблюдения условий соглашения о взаимодействии с МФЦ, мониторинг качества предоставления государственных услуг ПФР в МФЦ.

В рамках организации и осуществления мониторинга о взаимодействии с МФЦ: формируется система наблюдения за качеством и доступностью предоставления государственных и муниципальных услуг; ПФР Киселевского городского округа взаимодействует с МФЦ по вопросам организации и осуществления мониторинга; ПФР Киселевского городского округа контролирует сроки сбора и обобщения информации, получаемой в рамках мониторинга; ПФР Киселевского городского округа анализирует динамику изучаемых показателей; ПФР Киселевского городского округа разрабатывает мероприятия, направленные на улучшение выявленных в ходе мониторинга показателей по различным видам предоставления государственных услуг населению в рамках пенсионного обеспечения; ПФР Киселевского городского округа размещает на официальном сайте в сети Интернет отчеты о результатах мониторинга.

При этом МФЦ: осуществляет непосредственный сбор значений исследуемых показателей; осуществляет обобщение и анализ собранных значений; составляет ежегодную отчетность по результатам мониторинга и ее представление в Министерство.

Данный мониторинг необходим для: выявления, анализа и оценки значений параметров, характеризующих качество и доступность предоставления государственных (муниципальных) услуг гражданам и организациям на базе МФЦ; контроля динамики исследованных параметров;

определения и реализации мер по улучшению выявленных значений исследованных параметров.

Для достижения перечисленных целей необходимо разработать методику проведения мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ, предполагающую сбор и обобщение фактической (статистической) информации самим МФЦ, по установленным формам предоставления данных (отчетам), а также проведение опроса широкого круга респондентов с целью выявления степени удовлетворенности качеством предоставляемых услуг в МФЦ и деятельностью МФЦ.

В качестве дополнительных объективных источников информации, подтверждающей и уточняющей данные, полученные с использованием прилагаемой к настоящему Порядку Методики проведения мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ, допустимо использовать: статистическую информацию территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, оказывающих государственные и муниципальные услуги; данные судов и прокуратуры; информацию уполномоченных по правам человека; информацию бизнес-объединений; информацию объединений граждан (союзы потребителей); информацию экспертных организаций.

Мониторинг деятельности МФЦ должен осуществляться ежегодно и предусматривать поэтапно сбор, обобщение и анализ полученной информации.

Методика мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ (далее – Методика) представляет собой описание процедуры (технологии) сбора и анализа информации, обеспечивающей достоверное выявление основных характеристик МФЦ, а также определение степени их соответствия установленным требованиям.

По каждому из предусмотренных структурой оценки качества предоставления государственных и муниципальных услуг в МФЦ показателю МФЦ составляется отчет по определенной форме, согласно которой фиксируется нормативное значение показателя, фактическое значение показателя, а также отмечается соответствие либо несоответствие фактического значения нормативному.

В соответствии с формой отчета о качестве предоставления государственных и муниципальных услуг МФЦ фиксируются относительные значения по показателям качества предоставления государственных (муниципальных) услуг, предоставляемых на базе МФЦ.

Для оценки качества предоставления государственных и муниципальных услуг в МФЦ используется следующая формула:

$$D_{\text{д}} = \frac{T_{\text{с}}}{T_{\text{общ}}} \times 100\%$$

, где: $D_{\text{д}}$ - доля соблюденных требований, предъявляемых к

предоставлению услуг на базе МФЦ, от общего числа требований, содержащихся в таблице (доля соответствий фактических значений показателей нормативно установленным); T_c - количество показателей, по которым в МФЦ соблюдены требования; $T_{общ}$ - общее число показателей, содержащихся в таблице.

Оценка удовлетворенности качеством услуг осуществляется путем расчета коэффициента удовлетворенности потребителей качеством и доступностью государственных (муниципальных) услуг, предоставляемых в МФЦ (далее – «коэффициент удовлетворенности»), для получения которого необходимо проведение социологического исследования.

В качестве инструмента социологического исследования используется анкетирование. В анкете предусмотрены блоки вопросов, характеризующие такие аспекты предоставления государственной услуги, как сроки предоставления услуги, состав и порядок представления документов; места приема граждан (доступность, комфортность и др.), информирование (в том числе насколько понятны правила предоставления услуги заявителям), работа сотрудников.

Выводы о степени удовлетворенности получателей государственных и муниципальных услуг качеством их предоставления в МФЦ представляют собой оценку по пятибалльной шкале: 5 - очень доволен, 1 - не удовлетворен.

Коэффициент удовлетворенности определяется как доля заявителей, оценивших работу МФЦ как «отлично» (оценка 5) и «хорошо» (оценка 4), в общем количестве опрошенных заявителей.

На основании полученных результатов необходимо осуществить анализ удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг. Описывая результаты мониторинга, также выявляются причины неудовлетворенности получателей государственных и муниципальных услуг, разрабатываются способы их преодоления.

Немаловажное значение имеет проведение мониторинга соблюдения условий соглашения о взаимодействии с МФЦ.

Данный мониторинг должен быть разработан в целях определения основных задач, критериев оценки проведения мониторинга реализации соглашений о взаимодействии, заключенных территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, исполнительными органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также органами государственных внебюджетных фондов и территориальными государственными внебюджетными фондами (далее - участники МФЦ) с уполномоченным многофункциональным центром, осуществляющим деятельность на территории Киселевского городского округа.

Мониторинг реализации соглашений о взаимодействии (далее - Мониторинг) проводится в целях выполнения задачи по анализу выполнения условий, установленных соглашениями о взаимодействии между уполномоченным многофункциональным центром и территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, исполнительными органами государственной власти, органами местного самоуправления, а также органами государственных внебюджетных фондов и территориальными государственными внебюджетными фондами.

Под Мониторингом понимается систематическое проведение мероприятий, направленных на сбор информации с участников МФЦ и ее дальнейший анализ с целью подготовки по результатам проведенного анализа сводной отчетности о выполнении условий соглашений.

Проведение Мониторинга преследует следующие цели: сбора, анализа и оценки информации, подготавливаемой участниками МФЦ, о выполнении условий соглашений участниками МФЦ; разработки предложений по корректировке работы по реализации заключенных соглашений в целях их последующего направления участникам МФЦ; подготовки предложений по изменению условий соглашений.

Объектом мониторинга является реализация соглашения.

Предметом мониторинга является выполнение условий соглашения в части: соблюдения сроков передачи документов от участника МФЦ к МФЦ; соблюдения условий об участии в проведении обучения сотрудников МФЦ; соблюдения условий о своевременном информировании МФЦ о порядке предоставления государственных (муниципальных) услуг и иных изменениях, влияющих на организацию предоставления услуг в МФЦ; иных условий, включенных в форму отчета о реализации соглашений о взаимодействии.

Мониторинг должен проводиться в отношении всех заключенных соглашений о взаимодействии с уполномоченным МФЦ.

При осуществлении Мониторинга в МФЦ используется метод анализа и обобщения представленной участниками МФЦ отчетной информации по определенной форме.

Итогом мониторинга должен стать сводный отчет после рассмотрения Комиссией по повышению качества услуг ПФР Киселевского городского округа доведения до сведения участников МФЦ, а также участникам МФЦ могут быть направлены рекомендации по устранению допущенных нарушений либо подготовленные МФЦ предложения по совершенствованию деятельности по реализации Соглашений о взаимодействии.

Изменения, внесенные в настоящий Порядок будут способствовать по повышению качества предоставления государственных и муниципальных услуг в сфере пенсионного обеспечения в Киселевском городском округе.

Таким образом все мероприятия, проведенные с позиции руководства со стороны ПФР Киселевского городского округа будут способствовать

своевременному предоставлению государственных услуг населению, повышению качества предоставляемых услуг, соблюдению всех сроков и нормативных показателей.

Использованные источники:

1. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 15 декабря 2001 г.]; № 166 - ФЗ.
2. О трудовых пенсиях в Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 17 декабря 2001 г.]; № 173 - ФЗ.
3. Положение о Пенсионном фонде Российской Федерации: Постановление Верховного совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 2122-1.
4. О пенсиях в Кемеровской области [закон: принят Советом народных депутатов 14 января 1999 г.]; № 8 - ОЗ.
5. Верховцев, А. В. Реформа пенсионного обеспечения граждан: проблемы и перспективы развития // Юрист. – 2009. – №6. – С. 44-49.
6. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ <http://www.pfrf.ru/>
7. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ УПФР в г. Киселевске Кемеровской области <http://sfo.spr.ru/kiselevsk-i-gorodskoy-okrug-kiselevsk>

Медовикова Е.А.

преподаватель

кафедра экономики и управления

КузГТУ

филиала в г. Прокопьевске

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

АННОТАЦИЯ

Человеческие ресурсы – люди, группы, коллективы, имеющие квалификацию, мотивацию, ценности и здоровье, используемые обществом для достижения его целей.

Одной из его основных специфических черт является то, что человек, с одной стороны, представляется как некий ресурс, необходимый для полноценного функционирования организации, с другой стороны, он является непосредственным элементом или участником организации, т.е. вступает с организацией в определенные взаимоотношения.

Создавшаяся в нашей стране ситуация, выраженная в изменении экономической и политической систем одновременно несет как большие возможности, так и серьезные угрозы для каждой личности, устойчивости ее существования, вносит значительную степень неопределенности в жизнь практически каждого человека.

При рассмотрении человека в качестве элемента организации предполагается его статичное состояние. Такой подход исключает целенаправленное воздействие на человека и сводится к простому его

использованию, а, следовательно, не учитываются интересы организации, направленные на ее постоянное развитие и совершенствование. Поэтому возникает жизненная необходимость целенаправленного воздействия на человеческий ресурс.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: HRM подход, человеческие ресурсы, управление человеческими ресурсами, унитарный подход, компетентность.

Управление человеческими ресурсами (HRM – от *англ.* human resources management.) представляет собой человеческий аспект управления предприятием и отношений работников со своими компаниями.

Цель HRM – обеспечить использование сотрудников компании, т.е. ее человеческие ресурсы таким образом, чтобы наниматель мог получить максимально возможную выгоду от их умений и навыков, а работники – максимально возможное материальное и психологическое удовлетворение от своего труда.

Управление человеческими ресурсами основывается на достижениях психологии труда и использует технологии и процедуры, совокупно называемые «управление персоналом», т.е. касающиеся комплектования штата предприятия, выявления и удовлетворения потребностей работников и практических правил, и процедур, которые управляют взаимоотношениями между организацией и ее работником.

Рассмотрим различия между управлением персоналом и управлением человеческими ресурсами:

1. В отличие от управления персоналом управление человеческими ресурсами переориентировано с нужд работников на потребности самой организации в рабочей силе, и приоритеты кадрового менеджмента определяются в первую очередь результатами функционального анализа имеющихся и проектируемых рабочих мест, а не существующим кадровым потенциалом организации.

2. Обретение управлением человеческими ресурсами стратегического измерения делает кадровую политику более активной в отличие от пассивной и реактивной политики, характерной для традиционных моделей управления персоналом.

3. Ответственность за реализацию более активной кадровой политики возлагается также и на линейных менеджеров (руководителей структурных подразделений), а это означает, что кадровая работа руководителей всех звеньев интегрируется в систему кадрового менеджмента, которая только и способна эффективно реализовать такую политику.

4. Происходит переориентации системы кадрового менеджмента на индивидуальную работу с персоналом, а, следовательно, с доминировавших в управлении персоналом коллективистских ценностей на индивидуалистические.

5. Если традиционно менеджер по персоналу должен был стремиться сэкономить на издержках, связанных с воспроизводством рабочей силы (а поэтому и не был заинтересован в долгосрочных инвестициях в человеческий капитал), то технология управления человеческими ресурсами нацелена на повышение эффективности подобного рода инвестиций, обеспечивающих постоянный профессиональный рост работников предприятия и улучшение качества условий труда.

6. Если в управлении персоналом все внимание сосредоточено исключительно на рядовых работниках, то в управлении человеческими ресурсами акцент переносится на управленческий штат: именно компетентность менеджеров оказывается ключевым элементом кадрового потенциала современной корпорации.

7. Новая система кадрового менеджмента предполагает сильную и адаптивную корпоративную культуру, стимулирующую атмосферу взаимной ответственности наемного работника и работодателя, стремление всех работников корпорации сделать ее «лучшей компанией» за счет поддержки инициативы на всех уровнях организации, постоянных технических и организационных нововведений, открытого обсуждения проблем [3, 234-242].

Каждый, у кого есть подчиненные, связан с управлением человеческими ресурсами; ни один менеджер не может избежать исполнения этой функции и переложить ее на плечи специалистов. Человеческими ресурсами управлять гораздо труднее, чем материальными, частично из-за возможности нередкого возникновения конфликтов интересов работника и нанимателя, а частично потому, что работники все больше стремятся участвовать в принятии решений, касающихся их рабочих мест (среды их деятельности).

Управление человеческими ресурсами представляет собой сложную систему, включающую в себя взаимосвязанные и взаимозависимые подсистемы создания, использования и развития трудовых ресурсов.

Цели подсистемы управления формированием человеческих ресурсов:

1) своевременное и качественное обеспечение предприятия соответствующими кадрами;

2) создание условий для максимальной реализации способностей работников и достижения целей организации.

Задачи подсистемы управления формированием человеческих ресурсов:

- прогнозирование и планирование потребности в работниках;
- анализ спроса и предложения на рынке труда;
- привлечение, подбор и отбор кадров;
- адаптация вновь прибывших работников;
- подъем эффективности выполняемых работ;
- повышение качества деятельности работников;

- повышение качества деятельности организации в целом;
- рост уровня жизни работников;
- совершенствование систем мотивации;
- развитие инициативности и новаторства[2].

Сущность подсистемы управления формированием трудовых ресурсов заключается в предоставлении работникам возможности получения и повышения образования, ротации кадров и делегировании полномочий, планировании и развитии карьеры и многом другом. Данная подсистема расширяет функции отдела кадров, что требует от его работников обширного спектра знаний в сферах производства, экономики, психологии, юриспруденции и др. Подсистема управления развитием человеческих ресурсов приобретает все большее значение.

Эффективность работы предприятия обуславливается не только количеством человеческих ресурсов, но и соответствием квалификации и способностей работников занимаемым ими должностям.

Эффективность использования человеческих ресурсов оценивается следующими показателями:

- 1) объемом производства прибылью на одного работника;
- 2) производительностью труда за единицу времени в натуральном и стоимостном выражении;
- 3) затрачиваемым временем на производство единицы продукции (данный показатель используется в случае ориентации производства на один вид продукции и организации сферы услуг);
- 4) текучестью кадров;
- 5) показателем абсентеизма (отношением потерянного работниками рабочего времени к общему количеству рабочих часов за определенный период);
- 6) потерянной производительностью (произведением добавленной стоимости в час на количество потерянных часов, от неявки сотрудников на рабочие места);
- 7) коэффициентом внутренней мобильности (отношением числа сотрудников, подвергшихся ротации за определенный период, к среднему количеству сотрудников за тот же период);
- 8) общими издержками предприятия на оплату деятельности работников, включающую налоговые отчисления;
- 9) долями издержек на рабочую силу в общем объеме затрат;
- 10) издержками на одного сотрудника (отношением доли издержек на оплату труда к количеству работников на предприятии за определенный период);
- 11) издержками на оплату труда за один производительный час (отношением общих затрат на оплату труда к общему числу рабочих часов) [12, 251-255].

Эффективность использования человеческих ресурсов определяется наличием качественной информационной базы, компетентностью сотрудников и осознанием важности данного вопроса управлением предприятия. Необходимо постоянное совершенствование знаний и навыков сотрудников.

Условиями успешного управления человеческими ресурсами являются:

- четкость и достижимость поставленных целей;
- глубина, объективность и комплексность анализа воздействия на систему управления человеческими ресурсами и организацию в целом;
- ясность и взаимосвязанность планов работы организации, а также обеспеченность их всеми видами ресурсов;
- соответствие уровня квалификации персонала выполняемой работе;
- совместное участие предельно большого количества сотрудников в разработке и реализации стратегических планов;
- высокое качество контроля реализации стратегического плана и требований оценки его социально-экономической эффективности;
- внедрение и использование современных средств труда и технологий;
- делегирование полномочий, создание гибких условий труда.

Таким образом, факторами оценки профессионализма управления человеческими ресурсами принято считать:

- профессиональную подготовку работников;
- компетентность и мотивацию профессиональной деятельности;
- организационную среду реализации профессионализма.

В связи с расширением и усложнением системы управления человеческими ресурсами в России возникает необходимость совершенствования системы подготовки руководителей, создания условий проявления профессионализма.

Формирование науки об управлении человеческими ресурсами началось вместе с формированием теории управления как науки, что произошло более ста лет назад, в самом начале периода промышленной революции. Тогда управление организацией и управление ее персоналом не различались. Более того, ключевые проблемы науки об управлении относились к управлению персоналом. Другими словами, теория и практика управления персоналом являлись основой управления как науки.

В настоящее время научное направление «Управление персоналом» формируется на стыке наук: теории и организации управления, психологии, социологии, конфликтологии, этики, экономики труда, трудового права,

политологии и ряда других. В связи с тем, что *теории управления персоналом (человеческими ресурсами)* развивались вместе с различными школами управления, последние наложили отпечаток на название первых. Более чем за столетие (период промышленной революции) роль человека в организации существенно менялась, поэтому развивались, уточнялись и теории управления персоналом.

На сегодняшний день различают три основные группы теорий: классические теории, теории человеческих отношений и теории человеческих ресурсов.

Видные представители *классических теорий* – Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Эмерсон, Л. Урвик, М. Вебер, Г. Форд, А.К. Гастев, П.М. Керженцев и др.

К представителям *теории человеческих отношений* относятся: Э. Мэйо, К. Арджерис, Р. Ликарт, Р. Блейк и др.

Авторами *теории человеческих ресурсов* являются А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Макгрегор и др.

К настоящему времени на Западе по существу оформилась *школа «управления человеческими ресурсами»*. Построение моделей управления этой школы основывается на системном подходе. Делаются попытки синтезировать новые современные требования к управлению человеческими ресурсами и выделить ключевые стратегические установки его дальнейшего совершенствования.

Для достижения организационной эффективности на первый план следует поставить требование комплексности в управлении и ориентацию на максимальное использование человеческих ресурсов и отлаженное функционирование системы управления этими ресурсами. При этом внимание должно уделяться ситуационным факторам управления, внешним (давление государства и профсоюзов, рыночные условия) и внутренним (философия управления, взгляды и ожидания работников, технология).

Теория «человеческих ресурсов» явилась теоретическим отражением ситуации, при которой решающим фактором конкурентоспособности во многих технологически насыщенных отраслях стали обеспеченность квалифицированным персоналом, уровень его мотивации, организационные формы и другие факторы, определяющие эффективность использования персонала. В связи с этим во многих организациях подход к работе с ЧР, основанный на «минимизации затрат», оказался несостоятельным. Один из авторитетных специалистов по управлению человеческими ресурсами (Э.Шейн) указывал на следующие функции «системного управления человеческим ресурсом»:

1. Проведение анализа проблем труда, организации труда и оценки потенциальных возможностей работников осуществление подбора, найма персонала и создание дееспособных коллективов.
2. Непосредственное руководство трудовыми процессами: оценка выполнения заданий, материальное поощрение, продвижение и перемещение

персонала, планирование карьеры, обеспечение возможности повышения квалификации.

3. Совершенствование организации и управления трудовыми процессами, разработка альтернативных вариантов выполнения работ с соответствующими вознаграждениями.

4. Прогнозирование изменений в области труда, реализация программ по переподготовке персонала в случае необходимости, осуществление качественных изменений в системе управления трудом [9].

Основополагающей сутью современной теории человеческих ресурсов является признание экономической целесообразности капиталовложений в привлечение персонала, поддержание его трудоспособности, обучение и повышение квалификации, создание условий для более полного выявления возможностей и способностей, заложенных в личности.

Рассмотрение наемных работников как ключевого ресурса производства и отказ от представлений о рабочей силе, как о даровом богатстве, освоение которого не требует денежных средств и организационных усилий со стороны работодателя, является основной теоретической посылкой концепции. Человеческие ресурсы способны создавать доход работодателя, величина которого зависит от производительности труда, его продолжительности и эффективности.

Ситуационные характеристики, в условиях которых теория «человеческих ресурсов» доказывает свою обоснованность:

- использование экономических критериев при определении подхода к каждому человеку на производстве и управлении;
- расширение возможностей работников влиять на результаты хозяйственной деятельности посредством роста их индивидуальных полномочий;
- повышение уровня ответственности; осознание ограниченности источников определенных категорий персонала (высококвалифицированных специалистов, менеджеров, рабочих);
- конкуренция за обладание человеческими ресурсами, что переводит их из категории «дарового» ресурса, в объект долгосрочных инвестиций;
- постоянный рост требований к человеческим ресурсам, обуславливающий увеличение инвестиций на обучение, профессиональную подготовку, систематическое повышение квалификации и своевременную переподготовку.

Таким образом, согласно основным постулатам теории, индивиды стремятся внести свой вклад в реализацию целей, понимаемых ими, в разработке которых они участвуют сами. Большинство индивидов ответственно, способно к самостоятельности, к творчеству, к личному самоконтролю даже большему, чем этого требует занимаемое индивидом по иерархии место.

Главной задачей руководителя является более рациональное использование человеческих ресурсов. Он должен в коллективе создать такую обстановку, в которой каждый человек может максимально проявить свои способности. Руководитель способствует участию каждого в решении важных проблем, постоянно расширяя самостоятельность и самоконтроль у своих подчиненных.

Расширение влияния на ход производства, самостоятельность и самоконтроль подчиненных повлекут за собой прямое повышение эффективности производства. Вследствие этого полученное удовлетворение трудом может повыситься, поскольку подчиненные наиболее полно используют собственные возможности.

Большое значение в настоящее время придается аналитической обоснованности решений в сфере использования человеческих ресурсов. С этим связано расширение практики привлечения ведущих теоретиков к прикладным разработкам.

Оценка эффективности является важным элементом разработки проектных и плановых решений, позволяющим определить уровень прогрессивности действующей структуры, разрабатываемых проектов или плановых мероприятий, и проводится с целью выбора наиболее рационального варианта структуры или способа её совершенствования. Эффективность организационной структуры должна оцениваться на стадии проектирования, при анализе структур управления действующих организаций для планирования и осуществления мероприятий по совершенствованию управления.

Комплексный набор критериев эффективности системы управления формируется с учетом двух направлений оценки ее функционирования:

- по степени соответствия достигаемых результатов установленным целям производственно-хозяйственной организации;
- по степени соответствия процесса функционирования системы объективным требованиям к его содержанию организации и результатам [5].

В дореформенной централизованной системе управления категория эффективности управления не отделялась от показателей эффективности производства. Последние приводились к затратам на управление (зарботной плате или управленческим расходам) и таким образом связывались с результатами труда управленческих работников.

Принципиальное значение для оценки эффективности системы управления имеет выбор базы для сравнения или определения уровня эффективности, который принимается за нормативный. Один из подходов дифференцирования сводится к сравнению с показателями, характеризующими эффективность организационной структуры эталонного варианта систем управления. Эталонный вариант может быть разработан и спроектирован с использованием всех имеющихся методов и средств проектирования систем управления. Характеристики такого варианта

принимаются в качестве нормативных. Может применяться также сравнение с показателями эффективности и характеристиками системы управления, выбранной в качестве эталона, определяющего допустимый или достаточный уровень эффективности организационной структуры.

Часто вместо методов используется экспертная оценка организационно-технического уровня анализируемой и проектируемой системой, а также отдельных ее подсистем и принимаемых проектных и плановых решений, или комплексная оценка системы управления, основанная на использовании количественно-качественного подхода, позволяющего оценивать эффективность управления по значительной совокупности факторов.

Показатели, используемые при оценках эффективности аппарата управления и его организационной структуры, могут быть разбиты на следующие три взаимосвязанные группы:

Первая группа показателей, характеризующих эффективность системы управления, выражающихся через конечные результаты деятельности организации, и затраты на управления.

Вторая группа показателей, характеризующих содержание и организацию процесса управления в том числе непосредственные результаты и затраты управленческого труда. В качестве затрат на управление учитываются текущие расходы на содержание аппарата управления, эксплуатацию технических средств, содержание зданий и помещений, подготовку и переподготовку кадров управления.

Для оценки эффективности управления важное значение имеет определение соответствия системы управления и ее организационной структуры объекту управления. Это находит выражение в сбалансированности состава функций и целей управления, соответствии численности состава работников объему и сложности работ, полноте обеспечения требуемой информацией, обеспеченности процессов управления технологическими средствами с учётом их номенклатуры[4].

Рассмотрим условия успешного управления человеческими ресурсами:

- 1) четкость и достижимость поставленных целей;
- 2) глубина, объективность и комплексность анализа воздействия на систему управления человеческими ресурсами и организацию в целом;
- 3) ясность и взаимосвязанность планов работы организации, а также обеспеченность их всеми видами ресурсов;
- 4) соответствие уровня квалификации персонала к выполняемой работе;
- 5) совместное участие предельно большого количества сотрудников в разработке и реализации стратегических планов;
- 6) высокое качество контроля реализации стратегического плана и требований оценки его социально-экономической эффективности;

7) внедрение и использование современных средств труда и технологий;

8) делегирование полномочий, создание гибких условий труда [5].

Необходимо обогащать труд, особенно создавать социально-психологический климат, что в полной мере определяет эффективность управления человеческими ресурсами.

Подход, характерный для HRM, подчеркивает необходимость:

- прямых коммуникаций с работниками, а не только с их коллективными представителями;
- разработки организационной культуры, которая была бы благоприятной для внедрения гибких методов работы;
- групповой работы и участия работников в выработке групповых решений;
- улучшения долгосрочных возможностей работников, а не только достижения уровня конкурентоспособности в выполнении своих текущих обязанностей [1].

Спорным моментом в рассмотрении HRM является то, что в основе HRM лежит унитарный подход, который несет за собой ряд проблем.

Основные проблемы, связанные с унитарным подходом, следующие:

- унитарный подход не в состоянии охватить мотивы индивидуального работника, который не считает, что все работники компании «находятся в одной лодке»;
- унитарный подход не способен признать неизбежность конфликтов интересов в определенных ситуациях взаимоотношений руководства и работников организации; данный подход может нанести ущерб эффективному разрешению споров и конфликтов [15].

Из вышесказанного следует, что плюрализм (с точки зрения управления персоналом) предлагается как более эффективный подход. Плюралистическая точка зрения рассматривает конфликты интересов и несогласие между работниками и управляющими по вопросу распределения прибылей организации как нормальное и неизбежное положение вещей.

Руководство учреждения должно понимать, что конфликты обязательно будут иметь место, и поэтому должно стремиться к их разрешению путем установления здоровой и логичной процедуры разрешения конфликтов и трудовых споров. Плюрализм предполагает, что наилучший способ достижения согласия и долгосрочной стабильности в отношениях между руководством и наемными работниками.

Рассматривая рабочую атмосферу в ряде муниципальных учреждений, можно сделать вывод, что управление человеческими ресурсами осуществляется по плюралистическому подходу.

Если оценивать эффективность управления человеческими ресурсами в муниципальных учреждениях по четырем показателям, то можно сделать следующие выводы:

– *организационная преданность* (лояльное отношение) сотрудников по отношению к организации: личная мотивация и привязанность к своей работе. Преданность работников организации высокая, что видно по наблюдению за отношением работников друг к другу и по показателям уровня текучести кадров (низкий);

– *компетентность* выражается в высоком уровне квалификации работников, их профессиональных навыков, необходимости их подготовки и переподготовки и потенциала для исполнения работы более высокого уровня. Этот показатель оценен через системы аттестации сотрудников и подготовку перечня профессиональных навыков (большая часть сотрудников имеет высшее образование и высокий уровень квалификации);

– *командная согласованность* означает, что и руководство, и сотрудники разделяют взгляды на цели организации и работают совместно для их достижения. Отличительным признаком наличия в организации согласованности является отсутствие жалоб и конфликтов и гармоничность трудовых отношений, а также четкое соответствие деятельности сотрудников организации структуре самой организации;

– *организационная эффективность*. Человеческие ресурсы в муниципальных учреждениях используются с большой продуктивностью, отражая явные преимущества организации.

Таким образом, мы можем сказать, что атмосфера в муниципальных учреждениях благоприятная для осуществления рабочего процесса. Так как HRM преследует цель – обеспечить использование сотрудников организации, т.е. ее человеческие ресурсы так, чтобы наниматель мог получить максимально возможную выгоду от их умений и навыков, а работники – максимально возможное материальное и психологическое удовлетворение от своего труда, то управление человеческими ресурсами основывается на достижениях психологии труда и использует технологии и процедуры, совокупно называемые «управление персоналом», т.е. касающиеся комплектования штата предприятия, выявления и удовлетворения потребностей работников и практических правил и процедур, которые управляют взаимоотношениями между организацией и ее работником[10].

Эффективность использования человеческих ресурсов в данном учреждении мы можем определить по ряду показателей, заложенных в основу данного понятия и отражающих его суть, таковыми являются: высокая квалификация кадров, что обеспечивает максимальное использование потенциала для работы в организации; сплоченность коллектива; устойчивость кадрового состава организации; эффективное управление рабочим временем сотрудников; прямые коммуникации администрации с работниками.

В итоге мы можем сделать вывод, что в ряде муниципальных учреждений человеческие ресурсы используются таким образом, что

работники получают максимальное материальное и психологическое удовлетворение от своей работы. Администрация получает для всеобщей стабильной работы максимальное использование умение и навыки своих сотрудников. Эффективность использования человеческих ресурсов – на высоком уровне.

Таким образом, управление персоналом представляет собой важный элемент более широкого понятия – управления человеческими ресурсами, хотя на практике оба эти термина зачастую используются взаимозаменяемо. Тем самым подчеркивается тот факт, что люди, используемые в качестве работников, являются ресурсами, которые не менее важны, чем финансовые или материальные ресурсы.

Можно выделить следующие взаимосвязи и различия между управлением персоналом и управлением человеческими ресурсами.

Управление персоналом является практической, утилитарной и инструментальной областью, оно сосредоточено в основном на администрировании и применении политики. Управление человеческими ресурсами, напротив, имеет стратегические параметры и рассматривает общее размещение человеческих ресурсов в пределах организации.

Категория «человеческие ресурсы» позволяет отразить реальное представление о том, что профессиональные знания, опыт, творческие и предпринимательские способности работников обеспечивают экономическую эффективность и конкурентоспособность организации в рыночной среде.

Системная работа с кадрами, внимание к сотрудникам организации, забота об улучшении условий труда и быта, разработка и реализация соответствующих социальных программ – все это способствует укреплению кадрового потенциала и более эффективному использованию фактора производства – человеческого ресурса. От грамотного осуществления этой работы зависит успешность деятельности организации, а это, в свою очередь, является резервом повышения ее эффективности.

Оценка эффективности управления человеческими ресурсами в муниципальных учреждениях включает в себя четыре основных показателя: организационную преданность, компетентность, командную согласованность, организационную эффективность.

Определяется эффективность в рамках муниципального учреждения высокой квалификацией кадров, что обеспечивает максимальное использование потенциала для работы в организации; сплоченностью коллектива; устойчивостью кадрового состава организации; эффективным управлением рабочим временем сотрудников; прямыми коммуникациями администрации с работниками.

Рассмотрев особенности эффективного управления в рамках муниципальных учреждений мы можем сказать, что человеческие ресурсы используются таким образом, что работники получают максимальное

материальное и психологическое удовлетворение от своей работы. Администрация получает для всеобщей стабильной работы максимальное использование умение и навыки своих сотрудников.

Использованные источники:

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг.: пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 832 с.
2. Грэхем, Х. Т. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие для вузов / Х. Т. Грэхем, Р. Беннет; пер. с англ., под ред. Т. Ю. Базарова и Б. Л. Еремина – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 598 с.
3. Журавлев, П.В. Управление человеческими ресурсами: опыт развитых стран: учебник/ П.В. Журавлев – М., 2007. – 430с.
4. Калашникова, Л., Бирюков, Ю. Человеческий ресурс предприятия // Служба кадров. – 2006. - №8. – С.12 – 17.
5. Козлов, В.Д., Зайцева, А.Н. Оптимизация использования человеческих ресурсов организации// Справочник по управлению персоналом – 2006. – № 8 – С.80 – 92.
6. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник/ А.Я. Кибанов – М.:ИНФРА-М, 2005. – 304с.
7. Комиссарова, Т. А. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие / Т. А. Комиссарова. – М.: Дело, 2002. – 312 с.
8. Маслова, В. М. Управление персоналом организации/ В. М. Маслова. – М.: ЮНИТИ, 2007. - 376 с.
9. Мордовии, С. К. Управление человеческими ресурсами:17- модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 16. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 360 с.
10. Парфенова, З. А. Методы психологического воздействия: учеб. пособие / З. А. Парфенова. – Новосибирск: СибАГС, 2004. – 420 с.
11. Персонал-технологии в кадровой работе: реферативн. сб. / под общ. ред. Л. К. Аверченко. – Новосибирск: СибАГС, 2005. – 144 с.
12. Травин, В.В., Магура, М.И., Курбатова, М.Б. Управление человеческими ресурсами: Модуль IV: учебник для вузов / В.В. Травин, М.И. Магура, М.Б. Курбатова – М.: Дело, 2004. – 350с.
13. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 560 с.
14. Управление персоналом на производстве: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. Н. И. Шаталовой, Н. М. Бурносова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 381 с.
15. Управление персоналом: современная российская практика: учеб. пособие по направлению «Менеджмент». – СПб.: Питер, 2005. – 466 с.

*Медовикова Е.А.
преподаватель
кафедра экономики и управления
КузГТУ*

филиала в г. Прокопьевске

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск

**РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПО
ОБЕСПЕЧЕНИЮ ГРАЖДАН ИНФОРМАЦИЕЙ С
ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ ОЦЕНОЧНЫХ СРАВНЕНИЙ И
ЗАДАНИЯ ВЕСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ**

аннотация

Разработка управленческого решения является одним из важнейших процессов в управлении деятельностью организации. Это состав и последовательность процедур, приводящих к решению проблем методами разработки и оптимизации альтернатив.

Управленческое решение принимается как на основе объективных мнений, так и на основе мнений специалистов, т.е. экспертов.

В последнее время сильно возросла значимость оперативной разработки и принятия решений в организациях, так как происходят интенсивные изменения в экономической составляющей рынка и возрастающей конкуренции.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

Метод – это философская категория, служащая для обозначения системы регулятивных принципов теоретического, практического и духовного освоения действительности, логическая конструкция императивного характера, задающая определенный план действий.

Дерево принятия решений (также могут называться деревьями классификации или регрессионными деревьями) – используется в области статистики и анализа данных для прогнозных моделей. Структура дерева представляет собой следующее: «листья» и «ветки». На ребрах («ветках») дерева решения записаны атрибуты, от которых зависит целевая функция, в «листьях» записаны значения целевой функции, а в остальных узлах – атрибуты, по которым различаются случаи. Чтобы классифицировать новый случай, надо спуститься по дереву до листа и выдать соответствующее значение. Подобные деревья решений широко используются в интеллектуальном анализе данных. Цель состоит в том, чтобы создать модель, которая предсказывает значение целевой переменной на основе нескольких переменных на входе.

Методы принятия управленческих решений – это способы, с помощью которых проблема может быть решена. Их существует великое множество, но в данной курсовой работе речь пойдет об экспертных методах принятия управленческих решений.

Эксперт – это человек, принимающий решение, или аналитическая группа, проводящая экспертизу.

Этапы экспертизы: постановка цели экспертизы; построение объектов оценивания или их характеристик; формирование экспертной группы; определение способа экспертного оценивания и способа выражения экспертами своих оценок; проведение экспертизы; обработка и анализ ее результатов; повторное проведение экспертизы, если есть необходимость уточнения или сближения мнения экспертов; формирование вариантов рекомендаций.

Проблема – противоречивая ситуация, возникающая в виде противоположных позиций и требующая адекватной теории для ее разрешения.

Экспертное прогнозирование в последнее время получает всё большее развитие. Экспертные методы основаны на мнении специалистов, обычно в пересекающихся областях деятельности. Они относятся к субъективным методам. В данном случае «субъективное» не является синонимом неправильного или неэффективного.

Существуют следующие направления экспертных методов: метод простого ранжирования (метод предпочтения), метод задания весовых коэффициентов, метод последовательных сравнений и метод парных сравнений, метод Дельфи, метод Дерева решений, метод «мнения жюри» и пр.

Метод простого ранжирования– заключается в том, что эксперты, задействованные в самых разных, но взаимосвязанных областях деятельности, заполняют предоставленный по поводу рассмотрения проблемы опросник. Обязательным условием при заполнении является анонимность экспертов [6, с.109].

Метод задания весовых коэффициентов– каждому решению ставится в соответствие весовой коэффициент (коэффициент значимости).

Используются два способа формирования весовых коэффициентов:

- сумма всех коэффициентов должна быть равна какому-либо целому числу, например, для восьми признаков решения устанавливаются коэффициенты 0,2; 0,1; 0,3; 0,2; 0,1; 0,1 - в сумме это составляет 1;
- для наиболее важного признака решения устанавливают предельный коэффициент (например, 10), все остальные коэффициенты равны долям этого числа (например, 1, 2, 4, 7).

Затем подсчитывается сумма весовых коэффициентов по каждому решению. Максимальная сумма и определяет наилучшее решение.

При *методе последовательных сравнений* составляется перечень признаков решений, которые фиксируются в таблице в порядке убывания их значимости. Там же записывается оценка реализации каждого признака по всем решениям, исходя из максимума – 5 баллов. Затем по каждому столбцу находится сумма произведений оценки на соответствующий коэффициент

значимости признака. И на завершающем этапе производится сортировка полученных значений и определяется предпочтительный вариант решения.

Дерево решений используется для выбора наилучшего направления действий из имеющихся вариантов. Дерево решений дает собой схематичное представление проблемы принятия решений. Оно представляет руководителю возможность учесть различные направления действий, соотнести с ними финансовые результаты, скорректировать их в соответствии с приписанной им вероятностью, а затем сравнить альтернативы. Дерево решений можно построить и под сложную ситуацию, когда результаты одного решения влияют на последующие решения [1, с.10]

Очень часто непродуманные немедленные действия приводят к усугублению проблем. Необходимо выявить как можно больше возможных действий, которые помогли бы решить проблем [1, с.158].

Процесс анализа альтернатив:

- если проблема определена правильно, а альтернативы тщательно продуманы, принять решение относительно просто.
- если же проблема оказалась достаточно сложной, и альтернативы не соответствуют наилучшему результату, то в таком случае важную роль будет играть имеющийся опыт в данной деятельности.

После принятия решения и начала его, необходимо обязательное установление обратной связи. Система контроля необходима для обеспечения оптимального исполнения процесса или действия. Обратная связь позволяет руководителю частично корректировать принятое решение, и способствовать улучшению реализации.

Оценка результатов реализации решений позволяет учесть имеющийся опыт просчетов и недостатков в последующей работе.

В организации все решения, как правило, взаимосвязаны. Часто важное решение основывается на предшествующих решениях, и в свою очередь, создает альтернативы для принятия последующих решений. Данная способность является одним из самых главных критериев выбора и назначения руководителей высшего звена. Если сотрудники обладают такой способностью, то они часто являются кандидатами на повышение по службе [1, с.160].

Сам процесс принятия решений достаточно сложен. Он сопровождается рядом стадий и операций. Это зависит от квалификации руководителя, стиля руководства и организации. Процесс подготовки, принятия и реализации решения можно представить следующими этапами:

- выявление проблемной ситуации, определение цели решения и критериев оценки его результатов;
- информационный цикл, этап сбора информации для ознакомления с вопросами, по которым принимается решение;
- формулировка ограничений и критериев принятия решений;
- выработка альтернатив;

- выбор наилучшей альтернативы
- реализация решения, определение сроков выполнения операций, назначение ответственных лиц, инструктаж и другие мероприятия, которые могут потребоваться для реализации принятого решения;
- контроль выполнения решения.

Только при сочетании всех элементов управления и соблюдении всего технологического цикла принятия решения он будет осуществлен объективно, на научной основе [1, с.173].

Этапы разработки, принятия и реализации управленческого решения:

На первом этапе происходит выявление и анализ проблемной ситуации: анализируется исходная информация, определяются место и роль объектов исследования среди других объектов.

Выявление проблемы происходит через процесс осознания, что существует некоторый вид проблемы. Источники, из которых можно узнать о существовании проблемы, является анализ данных и документов компании, а также общественное мнение.

Конечным результатом работ на первом этапе выработки решения будет выявление базовых, кардинальных проблем, решение которых должно быть на первом месте, ранжирование этих проблем и выбор стратегического направления их решения [6, с.56].

На втором этапе осуществляется постановка целей.

Эти цели должны иметь конкретные формулировки и качественные характеристики, по которым можно будет судить о степени их достижения.

На третьем этапе происходит выявление полного перечня альтернатив, т.е. определяется более полная совокупность альтернатив достижения поставленных целей.

Разработка альтернативных решений основана на сборе актуальной информации о проблеме и ее анализа. Такая информация может быть получена по многочисленным источникам: независимые эксперты, рабочие и управленческий аппарат, технические публикации и документы, собранные из собственных отчетов компании.

При выборе альтернатив, выявляются ограничения и определяются приемлемые решения [2, с.33].

Т.е. целесообразно выявить все возможные воздействия, которые устраняют причины проблемы. Конечным результатом работ на данном этапе является определение альтернатив, соответствующих ограничениям.

На четвертом этапе осуществляется предварительный выбор лучшей альтернативы.

Проводится подробный анализ возможных альтернатив с точки зрения достижения поставленных целей, затрат ресурсов, соответствия конкретным условиям реализации альтернатив. Промежуточным результатом работы на данном этапе является вынесение суждения о предпочтительности

альтернатив. Эти данные системными аналитиками представляются лицу, принимающему решение, о данной проблеме.

На пятом этапе выявляется единственное из возможных решение.

Реализация такого решения производится выбором альтернативы, предусматривает ее осуществление, воплощение в действие.

Объявление альтернативы осуществляется объявлением решения проблемы. Если альтернатива действительно привлекательна, она будет поддержана.

Особенно важным является слежение за процессом реализации альтернативного решения [3, с.70].

На шестом этапе осуществляется контроль за реализацией решения.

Происходит осуществление оперативного контроля за реализацией решения, устранение отклонений от реализации решения, внесение в случае необходимости коррективов, анализ результатов реализованного решения. С помощью контроля устанавливается необходимая обратная связь между управляющей и управляемой системами.

При эффективности же принятого решения, стоит сделать выводы и определить явления, что сделали его таковым, так как опыт в принятии каждого решения становится бесценной частицей управленческого профессионализма. Его можно будет использовать при решении аналогичных проблем [4, с.273].

Методология управленческого решения представляет собой логическую организацию деятельности по разработке управленческого решения, включающую формулирование цели управления, выбор методов разработки решений, критериев оценки вариантов, составление логических схем выполнения операций.

Методы разработки управленческих решений включают в себя способы и приемы выполнения операций, необходимых в разработке управленческих решений. К ним относятся способы анализа, обработки информации, выбора вариантов действий и пр.

Для того чтобы принять управленческое решение, каждый менеджер должен хорошо разбираться не только в понятийном аппарате, но и достаточно квалифицированно при этом применять на практике:

- методологию управленческого решения;
- методы разработки управленческих решений;
- организацию разработки управленческого решения;
- оценку качества управленческих решений.

Организация разработки управленческого решения предполагает упорядочение деятельности отдельных подразделений и отдельных работников в процессе разработки решения. Организация осуществляется посредством регламентов, нормативов, организационных требований, инструкций, ответственности.

Эффективность управления зависит от комплексного применения многих факторов и не в последнюю очередь от процедуры принимаемых решений и их практического воплощения в жизнь. Но для того, чтобы управленческое решение было действенным и эффективным, нужно соблюсти определенные методологические основы.

Принятие решения, как правило, сопряжено с выбором направления действия, и если решение принимается легко, без специальной проработки альтернатив, то хорошее решение принять трудно. Хорошее решение накладывает на менеджера большую социальную нагрузку и зависит от психологической подготовленности менеджера, его опыта, личностных качеств.

Принятию решения предшествуют несколько этапов:

- возникновение проблем, по которым необходимо принять решение;
- выбор критериев, по которым будет принято решение;
- разработка и формулировка альтернатив;
- выбор оптимальной альтернативы из их множеств;
- утверждение (принятие) решения;
- организация работ по реализации решения - обратная связь.

При выборе критериев для принятия решения менеджер руководствуется системой норм и нормативов, с которыми можно сравнить альтернативное решение. Нормы, как правило, ограничивают выбор критериев, так как менеджер не может изменить трактовку того или иного закона, что сужает деятельность в принятии решения. К числу таких ограничений можно отнести отсутствие достаточного опыта и квалификации, наличие острой конкуренции и др.

При этом необходимо помнить, что эффективность принятия решения на среднем и низшем уровнях управления во многом определяется полномочиями, которые им делегировало высшее звено управления. Таким образом, критерии при принятии управленческого решения служат своего рода стандартом ограничения.

Процесс принятия решения требует логического и упорядоченного подхода, так как менеджеры принимают решения, которые сопряжены с определенными обязательствами и необходимостью претворения их в жизнь.

Изучив теоретическую основу экспертных методов в процессе принятия управленческого решения можно сделать вывод о том, что науке управления известно огромное множество разных моделей и методов принятия управленческих решений, но не смотря на это, чтобы принятое решение было эффективным, необходимо умение руководителя совмещать их со своим управленческим опытом, приобретенным за долгое время.

Администрация Калачевского сельского поселения является постоянно действующим исполнительным органом муниципальной власти данного поселения. Администрация Калачевского сельского поселения осуществляет

свою деятельность в соответствии с законодательством, настоящим уставом, решениями Совета. Администрацию возглавляет глава поселения.

Деятельность муниципальных служащих требует от сотрудников наличия определенных знаний, умений и навыков. Муниципальные служащие должны владеть различными специальностями, аналогов которым нет в производственной сфере. То есть, специализация в муниципальных учреждениях имеет определенные отличительные признаки, которые проявляются через соответствующее образование в специализированных вузах нашей страны.

Кадровый состав администрации Калачевского сельского поселения обладает достаточно квалифицированными работниками. Однако, для достижения наивысших результатов, необходимо омоложение кадров.

Структуру администрации составляют: Глава муниципального образования; главный бухгалтер; бухгалтер; специалисты (4 человека).

Поставленных перед администрацией Калачевского сельского поселения целей можно добиться в рамках линейно-функциональной организационной структуры управления. Для полноценной их реализации требуется выделить следующих основных функциональных блоков: бухгалтерия, отдел кадров, отдел по охране труда и технике безопасности.

Основной целью деятельности администрации Калачевского сельского поселения является решение вопросов местного значения, а также обеспечение потребностей населения в улучшении качества жизни.

Особенностями в принятии решении являются:

1. Преобладание стратегических решений социальной направленности.

Данные решения должны быть обоснованными, своевременными, экономичными и приниматься в следующем порядке: выявление проблемы, обоснование общей концепции, выработка нескольких альтернатив и выбор наилучшего решения.

2. Уметь выделить из огромного числа вопросов самые важные.

Возможность постоянно и внимательно следить за ситуацией и своевременно подготавливать стратегические решения.

3. Низкая мотивация исполнителей управленческого решения.

Администрация сельского поселения – это достаточно сложный механизм, со своими особенностями в управлении, со своей организационной структурой, работающий на улучшение условий и качества жизни населения, на развитие поселения в целом. И для достижения поставленных целей принимать управленческие решения.

Главной проблемой, на данный момент возникшей в работе администрации Калачевского сельского поселения является проблема развития системы доступа граждан к информации о деятельности органов местного самоуправления, которую и предстоит решить.

В ходе анализа деятельности администрации была выявлена проблема, связанная с предоставлением гражданам информации о деятельности администрации.

Для решения данной проблемы необходимо:

1. сформулировать основные варианты решения проблемы;
2. построить таблицу оценок решения проблемы;
3. оценить все представленные варианты решения проблемы (по шкале от 5 до 1 баллов)
4. определить предпочтительный вариант решения по максимальному значению суммы.

Варианты решения проблемы:

1. создание официального сайта администрации в сети Интернет для получения более полной информации о деятельности данного органа;
2. взаимодействие органов администрации с гражданами по средствам сети Интернет;
3. создание электронной программы предоставления муниципальных услуг.

После выделения основных вариантов решения проблемы, определяем перечень показателей критериев: минимум финансовых затрат; время реализации; эффективность решения. Для оценки ситуации необходимо построить таблицу.

Таблица 1 Оценки по показателям критериев

Показатель критериев	Коэффициент значимости	Оценка реализуемости показателя критериев в решении		
		1	2	3
1.Время реализации	10	3	2	1
2.Минимум финансовых затрат	7	2	3	1
3.Эффективность решения	5	4	5	2
Итого:		64	66	27

Исходя из данных таблицы следует, что наиболее предпочтительным вариантом решения проблемы по предоставлению гражданам информации о деятельности администрации и предоставлению муниципальных услуг является вариант № 2 – «взаимодействие органов администрации с гражданами по средствам сети Интернет».

Найдем оптимальный вариант решения проблемы по методу «задания весовых коэффициентов» для этого необходимо:

1. сформулировать основные варианты решения проблемы;
2. построить таблицу оценок решения проблемы;
3. установить весовой коэффициент (0,1;0,2;0,3;0,4; сумма всех коэффициентов равна 1)

4. определить предпочтительный вариант решения по максимальному значению суммы.

Таблица 2 Оценки решений по показателям критериев

Показатель критериев	Оценка реализуемости показателя критериев в решении		
	1	2	3
1. Время реализации	0,3	0,3	0,1
2 Минимум финансовых затрат	0,4	0,3	0,2
3.Эффективность решения	0,3	0,4	0,1
Итого:	1,0	1,1	0,4

По данным таблицы следует, что наиболее оптимальными вариантами решения проблемы является варианты № 1 – «создание официального сайта администрации в сети Интернет для получения более полной информации о деятельности данного органа» и вариант №2 – «взаимодействие органов администрации с гражданами по средствам сети Интернет».

На основе проведенного исследования по разработке управленческого решения, проведенного при помощи метода оценочных сравнений и метода задания весовых коэффициентов, следует, что образовавшуюся проблему по предоставлению гражданам информации о деятельности администрации и предоставлению муниципальных услуг на основе экспертной оценки следует решать путем создания официального сайта администрации в сети Интернет для получения более полной информации о деятельности данного органа, а также с помощью взаимодействия органов администрации с гражданами по средствам сети Интернет.

Как мы могли убедиться в ходе изучения рассмотренной темы, среди множества проблем современного менеджмента одной из важнейших, бесспорно, является разработка, принятие и осуществление управленческих решений, представляющих собой основной инструмент управляющего воздействия.

Каждое новое решение в управлении возникает на основе ранее реализованного решения, действия по которому либо отклонились от первоначально выбранного варианта в силу некоторых объективных причин, либо вошли в противоречие с изменениями, происшедшими во внешней среде. Таким образом, анализ и выбор различного рода альтернатив составляет неизбежную часть ежедневной работы руководителей любого уровня. Хотелось бы заметить, что только лишь основательное изучение процесса разработки и реализации решений предоставляет реальную возможность в почти полной мере оценить содержательную сторону управления с учётом всех наиболее значимых факторов, способных значительно усложнить разрешение поставленных перед организацией задач.

Однако благодаря применению всевозможных экспертных методов принятия управленческих решений, призванных стать незаменимым инструментом эффективно работающего менеджера, удалось существенно повысить вероятность принятия оптимального решения с точки зрения его количественных показателей и качественных характеристик.

Использованные источники:

1. Вертакова, Ю.В. Управленческие решения-разработка и выбор: учеб. пособие / Ю.В. Верстакова, И.А. Козьева, Э.Н. Кузьбожев –М.: ИНФРА-М, 2005. – 352 с.
2. Виханский, О.С., Наумов, А.И. Менеджмент: учебник. – 3-е изд. / О.С. Виханский, А.И. Наумов – М.: Экономистъ, 2005. – 528 с.
3. Литвак, Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник. – 5-е изд. / Б.Г. Литвак. – М.: Дело, 2004. – 416 с.
4. Мескон, М.Х. Основы менеджмента: учебник. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2008. – 700 с.
5. Разработка управленческих решений: учеб. пособие / Н.Н. Голофастова, Н.А. Жернова, Е.В. Цыбакова. – ГУ КузГТУ: Кемерово, 2007. – 128 с.
6. Ременников, В.Б. Разработка управленческого решения: учеб. пособие для вузов / В.Б. Ременников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 140 с.
7. Румянцева, З.П. Общее управление организацией: принципы и процессы: 17-модульная программа для менеджеров. Управление развитием организации. Модуль 3: учеб. пособие / З.П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 310 с.
8. Саак, А. Э., Тюшняков, В. Н. Разработка управленческого решения: учебник для вузов / А.Э. Саак, В.Н. Тюшняков. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с.

9. Официальный сайт администрации Прокопьевского муниципального района <http://www.Прокопьевский-район.рф/management/municipal/kalachevskoe>

10. Официальный сайт администрации сельского поселения Калачевское <http://www.bankgorodov.ru/region/settlement.php?id=315624>

Медовикова Е.А.

преподаватель

кафедра экономики и управления

КузГТУ

филиала в г. Прокопьевске

Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск

ИНФОРМИРОВАННОСТЬ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ ПО ВОПРОСАМ НАРКОМАНИИ

АННОТАЦИЯ

Наркомания – это хроническое заболевание, вызванное употреблением веществ-наркотиков, характеризующееся фазным течением и наличием в своей структуре нескольких поэтапно формирующихся синдромов: синдром измененной реактивности, синдром психической зависимости, синдром физической зависимости – эти три синдрома объединяются в общий наркотический синдром, синдром последствий хронической наркотизации[6].

Среди причин возникновения и развития наркомании чаще всего называют особенности характера, психические и физические расстройства, влияние различных социальных факторов. Нередки также случаи возникновения наркомании среди больных, вынужденных длительное время принимать наркотические вещества в медицинских целях.

Наркомания в наше время достигла масштабов эпидемии. Ее распространение идет гораздо быстрее, чем принимаются меры по борьбе с этим страшным явлением. Поэтому немаловажное значение в современном обществе приобретает профилактика наркомании. Она подразумевает комплекс мер, предупреждающих появления наркомании.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: наркомания, рефлексия занятия, правило «здесь и теперь», правило «Я- высказывания», презумпция здоровья», принцип «круга», эмпатия.

Недоступность большинству населения информации о вреде наркотиков, причинах возникновения, формирования и распространения наркоманий, методах противодействия наркозависимости делает малоэффективной антинаркотическую пропаганду. Отсутствие эффективной молодежной антинаркотической политики, нередкие откровения поп-кумиров, привели к формированию неотразимо привлекательной для молодежи наркотической субкультуры. Установлено, что чем раньше произошло приобщение к психоактивным веществам, тем быстрее формируется наркозависимость, тем тяжелее течение наркомании как

болезни, больше негативных личностных, социальных и медицинских последствий злоупотребления наркотиков (безнадзорность, преступность, рост сопутствующих наркомании заболеваний), и тем меньше эффективность профилактических, коррекционных и реабилитационных программ.

Профилактика наркомании подразделяется на первичную, вторичную и третичную, каждая из которых имеет свои особенности[13].

В рамках данной работы проведено анкетирование на предмет информированности студентов ВУЗов по вопросам наркомании (на примере ФГБОУ ВПО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.Горбачева» филиал в г. Прокопьевске).

В анкетировании приняли участие 80 человек (40 – девушки, 40 – парни) в возрасте от 18 до 23 лет (студенты с первого по пятый курс КузГТУ филиал в г. Прокопьевске). При опросе сформирована следующая статистика.

Категории здорового образа жизни среди девушек составляют неупотребление наркотиков и алкогольных напитков, занятия спортом, полноценное питание и отсутствие вредной привычки к курению. Категорию здорового образа жизни среди парней составляют неупотребление наркотиков и алкогольных напитков.

Основным источником получения информации о вреде наркомании среди девушек является просмотр телепередач. Парни в большинстве своем не получают информацию о вреде наркомании в обществе.

При ответе на вопрос какую информацию о вреде наркотиков чаще всего получают студенты, девушки отметили проблемы роста наркомании в стране и в мире, уголовное наказание за употребление и распространение наркотиков; парни отметили проблему роста наркомании в стране и в мире.

Основным мотивом употребления наркотиков среди студентов является желание уйти от жизненных трудностей.

Основная опасность употребления наркотиков в среде девушек заключается в том, что наркотическая зависимость быстро формируется и от нее очень трудно избавиться; при употреблении наркотиков деградируют личность и интеллект, разрушаются социальные и профессиональные отношения. Парни основную опасность видят в том, что наркотическая зависимость быстро формируется и от нее трудно избавиться.

Студенты отмечают, что наркотическая зависимость трудно, долго и дорого лечится, но вылечивается не всегда.

Среди основных ограничений распространения наркотиков среди молодежи для девушек являются советы и убеждения близких людей, для парней неотвратимость уголовного наказания.

Студенты не знают, к сожалению, куда в Кемеровской области можно обратиться за помощью в случае формирования наркотической зависимости.

Студенты отмечают, что если бы наркоманами стали их близкие люди, они обязательно помогли бы им излечиться. При этом на вопрос: «Пробовали ли вы наркотики», все студенты дают однозначный ответ, что никогда не употребляли наркотические вещества.

Таким образом, можно сделать вывод, что девушки более информированы о проблеме наркомании и вреде наркотиков для личности. Для девушек неупотребление наркотиков является внутренним мотивом, для парней – внешним. Студенты понимают опасность наркотической зависимости, но при этом не знают куда можно обратиться по области в случае возникновения наркотической зависимости. Молодежь не раскрывает как свершившиеся случаи употребления наркотиков с студенческой среде, при этом всегда студенты готовы помочь своим сверстникам.

На основе указанных данных была разработана Программа «Наркотики и общество» первичной профилактики наркозависимости среди студентов ВУЗов.

Цель Программы: создание условий для формирования у обучающейся молодежи устойчивых установок на отрицательное отношение к наркотическим веществам.

Задачи Программы: развивать у молодежи понимание опасности и вреда наркотиков, алкоголя, никотина, других дурманных средств для физического состояния организма и психики, духовного мира и личностных качеств человека, а также для общества в целом; формировать у подрастающего поколения позитивное отношение к себе и ответственность за свое поведение.

Критерии отслеживания эффективности предложенной программы: изменение отношения к возможному приему ПАВ; снижение уровня конфликтности в студенческой среде.

Основные направления реализации Программы:

1) *Работа с молодежью:* общая воспитательная педагогическая работа; работа со студентами «группы риска», склонными к употреблению наркотических веществ.

2) *Работа с педагогическим составом:* подготовка преподавателей к ведению профилактической работы; организационно-методическая антинаркотическая работа.

3) *Работа с родителями:* информирование и консультирование родителей по проблеме наркомании.

4) *Работа с различными организациями,* ответственными за осуществление антинаркотической профилактики (на федеральном, региональном и муниципальном уровнях).

Ожидаемые результаты реализации программы:

1. развитие системного подхода к профилактике злоупотребления психоактивными веществами;

2. укрепление психического и духовного здоровья молодежи;

3. развитие системы психолого-педагогической и медико-социальной поддержки молодежи;

4. включение молодежи в организованную борьбу против наркомании;

5. развитие у молодежи глубокого понимания опасности и вреда наркотиков;

6. развитие у молодежи полезных привычек использования свободного времени, стремления к творчеству и богатому духовному общению с интересными людьми.

Количественный состав группы: 10-15 человек. Продолжительность каждой встречи 2 часа. Занятия проводятся один-два раза в неделю.

Тренинговая Программа «Наркотики и общество»

Цели и задачи тренинга:

1. Коррекция отношения к «я» (к себе): формирование адекватной самооценки; приобретение уверенности в себе, создание и принятие внутреннего «я»; обучение приемам саморегуляции психического состояния.

2. Коррекция отношения к реальности (к жизни): приобретение навыков выбора и принятия решений, укрепление волевых качеств; формирование позитивной установки на отношение к окружающему миру.

Структура тренинга: общая структура занятия включает в себя следующие разделы: ритуал приветствия, разминку, основное содержание занятия, рефлекссию прошедшего занятия, ритуал прощания.

Занятие 1. «Социальная самоидентификация»

1. «Приветствие»

Все участники группы берутся за руки и здороваются друг с другом, называя по имени.

2. «Кулак, палец, ладонь».

Цель. Сплочение группы, эмоциональное и мышечное расслабление, создание атмосферы единства.

Не договариваясь на счет три «выкинуть» кулак, ладонь или большой палец вверх всей группе одновременно. Выкинуть определенное количество пальцев на одной руке (от 1 до 5).

3. «Счет».

Цель. Сплочение группы, эмоциональное и мышечное расслабление, создание атмосферы единства.

Ведущий называет числа. Сразу после того, как число будет названо, должно встать столько человек, какое число прозвучало.

4. «Переключатели».

Цель. Создание позитивного настроения на работу, создание атмосферы единства.

На счет «три» нужно повернуться на 90 градусов не договариваясь в какую сторону.

5. «Я и мой мир вокруг меня».

Цель. Самовыражение, самоосознание. Создание атмосферы принятия и понимания, развитие навыков общения, активного слушания, эмпатии, умения безоценочно относиться друг к другу.

Рисунок. Рисовать, оставляя середину листа пустой. Нарисовать все, что вас окружает в жизни, с кем и с чем вам приходится общаться, взаимодействовать. Теперь в центре нарисуйте себя. Рассказать о своем рисунке. Нравится ли твой рисунок. Что из нарисованного наиболее важно, а что наименее. Отметить знаком плюс то, что нравится, с чем приятно взаимодействовать, а знаком минус — то, с чем неприятно взаимодействовать.

6. «Маски».

Цель. Самовыражение, самоосознание. Работа с различными чувствами и состояниями. Развитие навыков, активного слушания, эмпатии, умения безоценочно относиться друг к другу.

На заранее заготовленных трафаретах масок нарисовать те лица, какими вы бываете и те лица, какими хотели бы быть. Рассказать историю от лица каждой маски. По окончании работы устроить выставку масок. Найти среди всех масок похожие друг на друга маски.

7. «Что такое парень? Что такое девушка?».

Цель. Расширение представления о людях, социальном поведении людей.

Группа делится на подгруппы. Каждой группе дается задание - сделать совместный коллаж на тему: «Что такое парень? Что такое девушка?». По окончании работы проводится совместное обсуждение. По окончании обсуждения обе группы объединяются и создают единый коллаж на эту же тему. Особое внимание уделяется тому, чтобы мнение каждой группы учитывалось при создании единой работы.

8. «Наши вопросы».

Цель. Снятие напряженности, создание групповой сплоченности.

На листочках каждый участник группы пишет вопрос, который его очень интересует, но задать его вслух он не решается. Все листочки собираются в коробку в центре комнаты. Ведущий, по очереди, вытаскивает и зачитывает вопросы, а кто-то из группы дает ответ.

9. «Ищу друга».

Цель. Сплочение группы, создание атмосферы единства, снятие напряженности.

Каждый участник группы составляет объявление, о том, что он ищет друзей и дает небольшую информацию о себе и о своих пожеланиях, касающихся личных качеств людей, с которыми он бы хотел познакомиться. Все объявления вывешиваются на стенде с названием «Знакомства». Если кого-то привлекло чье-то объявление, то на нем ставится галочка. В результате какие-то объявления будут лидерами, а какие-то никем не будут выбраны. По окончании работы проводится групповое обсуждение.

10.Рефлексия

Участники по кругу: характеризуют настроение, обмениваются мнениями и чувствами о проведенном занятии (понравилось — не понравилось, что показалось самым важным, полезным, что чувствовали, какие мысли приходили в голову и т.д.).

Занятие 2. «Прошлое – настоящее – будущее»

1. «Приветствие» - проходит по стандартной схеме.

2. «Распределение времени».

Цель. Развитие представления о времени, развитие способности структурировать свое время.

Чтобы определить, на что Вы ежедневно тратите свое время, распределите свои занятия по следующим группам: занятия, которые вы не любите, но обязаны делать; дела, которыми вы занимаетесь, потому что они вам нравятся; праздное времяпровождение; ежедневные ритуалы; встречи; другое.

Нарисуйте окружность, разделите ее на сегменты, отражающие долю каждой группы Ваших занятий в свой обычный день. Нарисуйте, как бы Вам хотелось распределять свое время (свой идеальный день).

3. «Прошлое – настоящее – будущее».

Цель. Осознание своей жизни, работа над актуальными на данный момент проблемами и трудностями.

Нарисовать отрезок и разделить его на 3 части, которые соответствуют прошлому, настоящему и будущему. Поставить значок в том месте рисунка, где Вы находитесь сейчас. Обсуждение. Что было в прошлом, что происходит и волнует сейчас, о чем мечтаете в будущем?

4. «Твоя жизнь».

Цель. Осознание своей жизни, работа над актуальными на данный момент проблемами и трудностями.

Нарисовать что-то, что символизировало бы Вас маленького и Вас взрослого. Похожи ли эти два символа? Что себе сегодняшнему можешь дать ты маленький и ты взрослый?

5. «Кино».

Цель. Самовыражение, самоосознание. Создание атмосферы принятия и понимания, развитие эмпатии, умения безоценочно относиться друг к другу.

Упражнение выполняют дети, взрослые только слушают и могут задавать вопросы. Представьте, что о тебе, когда тебе 30 лет, сняли фильм и сейчас ты его смотришь. Расскажи, как ты – главный герой фильма – выглядишь, чем занимаешься и т.п. Нарисуй кадры из фильма. Доволен ли ты этим фильмом? Что понравилось больше всего? Каков жанр этого фильма? Если ты не совсем доволен, что бы тебе хотелось изменить в этом фильме? Что тебе нужно для этого сделать?

6. «Закончи предложения».

Цель. Самовыражение, самоосознание.

Каждый участник группы на листе бумаги заканчивает следующие предложения:

1. Я очень хочу, чтобы в моей жизни было...
2. Я пойму, что счастлив, когда...
3. Чтобы быть счастливым сегодня, я делаю ...

7. «Волшебный стул».

Цель: Снятие внутреннего напряжения. Поиск своих ресурсов.

Каждый по очереди может сесть на стул и рассказать о своем самом заветном желании.

8. Рефлексия – проходит по стандартной схеме.

Занятие 3. «Умение слушать»

1. «Приветствие» - проходит по стандартной схеме.

2. «Испорченный телефон».

Участвуют 5 человек. Четырех человек просят выйти из комнаты. Их просят по одному заходить в комнату. Задача – передать максимально точно полученную информацию. Зачитывается текст. Каждый участник передает его следующему. Результат последнего участника сравнивается с оригиналом. Все участники группы обсуждают, что мешало точно передавать информацию, что искажает информацию, обсуждаются стратегии наиболее точной передачи информации.

3. «Разные ответы».

Цель. Упражнение помогает членам группы научиться лучше отличать уверенные ответы от неуверенных и агрессивных.

Перед выполнением упражнения с участниками обсуждается, как они понимают отличие уверенных ответов от неуверенных и агрессивных. Приводятся примеры. Группе предлагаются разные ситуации (мама не пускает гулять, поставили низкую оценку и т.д.), выбираются добровольцы и разыгрывается сценка. После показа сценки группа обсуждает, какие ответы получились у участников. Обращается внимание не только на вербальное выражение эмоций, но и на невербальное.

4. «Ты мне нравишься, потому что...»

Цель. Создание атмосферы принятия и понимания, развитие эмпатии, умения безоценочно относиться друг к другу.

Все участники тренинга, по очереди, садятся на стул, находящийся в центре круга («горячий стул»). Остальные члены группы говорят ему: «Ты мне нравишься, потому что ты...» (веселый, добрый, отзывчивый и т.д.).

5. «Акустики»

Цель. Развитие концентрации внимания.

Закрыв глаза, все участники слушают шум за окном и говорят о том, что слышали. Затем, слушают шум в комнате и говорят, что слышали.

6. «Никто не знает».

Цель. Создание атмосферы принятия и понимания, развитие эмпатии, умения безоценочно относиться друг к другу.

Перебрасывая мяч по кругу, участник, в руках которого оказывается мяч, говорит: «Никто не знает, что я...(умею вязать, петь и т.д.).»

7. «Шурум-бурум».

Цель. Развитие концентрации внимания, умения передавать различные настроения, умение понимать эмоциональное состояние другого человека.

Ведущий загадывает настроение и произносит слово «шурум-бурум» так, чтобы другие по интонации догадались о задуманном чувстве. Кто отгадает – становится ведущим.

8 «Вижу разницу».

Цель. Развитие концентрации внимания.

Доброволец выходит за дверь. Группа делится на две группы по какому-либо признаку (кто в джинсах, блондины и т.д.). Доброволец должен угадать, по какому признаку разделилась группа.

9. «Картина двух художников»

Цель. Умение работать в парах, развитие навыка совместной деятельности, развитие эмпатии.

Проведение: парами, не договариваясь, держась вдвоем за один карандаш нарисовать любую картину: кошку, домик, елку и т.д.

10. Рефлексия – проходит по стандартной схеме.

Занятие 4. «Работа с «Я-образом»

1. «Приветствие» - проходит по стандартной схеме.

2. «Узкий мост».

Цель. Повышение позитивного настроения и сплоченности группы, эмоциональное и мышечное расслабление.

На полу мелом чертится тонкая линия. Необходимо вдвоем пройти по этому мосту.

3. «Рисование себя».

Цель. Самораскрытие, работа с образом «Я».

Нарисовать себя в виде растения, животного, схематично. Работы не подписываются. По окончании выполнения задания все работы вывешиваются на стенд, и участники работ пытаются угадать, какая работа кому принадлежит. Делятся своими ощущениями и впечатлениями о работах.

4. «20 Я».

Цель. Самораскрытие, работа с образом «Я».

20 раз ответить на вопрос кто я, какой я. Листы, на которых выполнялись задания, не подписываются. Ведущий собирает листы, перемешивает их и зачитывает. Участники группы пытаются догадаться и назвать автора.

5. «Пообщаться руками».

Цель. Повышение сплоченности группы, эмоциональное и мышечное расслабление.

Закрывать глаза, протянуть руки вперед и найти на ощупь кого-то. Попробовать пообщаться руками (поздороваться, потолкаться). Какими были руки на ощупь, с кем было комфортно?

6. «Волшебная рука».

Цель. Самораскрытие, получение обратной связи. Повышение сплоченности группы.

Обвести ладонь и на каждом пальце написать свое качество. Листы передаются по кругу. Каждый может дописать качество, которое присуще обладателю ладони.

7. «Качества».

Цель. Самораскрытие, получение обратной связи. Повышение сплоченности группы.

По кругу, каждому участнику тренинга, на отдельном листочке пишутся 2 качества, которые Вы цените в этом человеке и 2 качества, которые Вы хотели бы видеть более развитыми. Листочки, пройдя полный круг, возвращаются к автору. Проводится обсуждение.

8. «Место, где я себя прекрасно чувствую».

Цель. Работа с «внутренним ресурсом». Самораскрытие. Повышение ценности внутреннего мира каждого человека.

Нарисовать картину, изображающую то место, где Вы себя хорошо чувствуете. Это может быть своя комната, сад и пр. Каждый комментирует свой рисунок: что это за место, где оно находится, что там интересного, почему это место так нравится и т.д.

9. Рефлексия – проходит по стандартной схеме.

Занятие 5. «Принимаем решение»

1. «Приветствие» - проходит по стандартной схеме.

2. «Передай мячик»

Цель. Повышение позитивного настроения и сплоченности группы, эмоциональное и мышечное расслабление.

Сидя или стоя стараться как можно быстрее передать друг другу мячик, не уронив его. Можно в максимально быстром темпе бросать мяч друг другу.

3. «Воздушный шар»

Цель. Формирование навыка принятия решений как коллективных, так и персональных. Формирование представлений о конфликтах, умения распознавать и прогнозировать конфликтную ситуацию, развитие способности идти на компромисс.

Предлагается ситуация: после проведения успешной научной экспедиции ее участники летят домой на воздушном шаре. Лететь еще далеко, но в шаре образовалось отверстие, и он начинает медленно падать. Падение замедлилось после освобождения от балласта, однако возникает

необходимость еще облегчить шар, выбросив другие предметы. Среди этих предметов: аптечка – 5 кг, компас – 2 кг, консервы – 25 кг, подозрная труба – 1 кг, ружье и патроны – 25 кг, конфеты – 20 кг, спальные мешки – 30 кг, ракетница и сигнальные ракеты – 10 кг, палатка – 20 кг, баллон с кислородом – 50 кг, географические карты – 5 кг, баллон с питьевой водой – 20 кг, надувная лодка – 25 кг, видеокассеты – 3 кг, видеокамера – 5 кг, магнитофон – 3 кг. Участникам нужно решить, что и в какой последовательности выбросить. Сначала каждый думает самостоятельно, затем происходит совместное обсуждение и принимается единое решение. Оно записывается. Время падения шара неизвестно, но скорость падения возрастает. Условия выполнения задания: высказаться должен каждый, решение принимается при единогласном голосовании. При одном воздержавшемся предложение отменяется. Решение должно быть принято по каждому предмету из перечня. После завершения игры нужно обсудить с участниками, что им понравилось, какие у них возникали ощущения, какое решение принимать легче — персональное или коллективное. Каждому предлагается вспомнить ситуацию, когда ему удалось принять оптимальное решение. Обсудить с родителями и детьми, как принимаются важные решения в семье, что при этом учитывается прежде всего; какие решения целесообразно принимать совместно со студентами.

4. «Необитаемый остров»

Цель. Формирование навыка принятия решений как коллективных, так и персональных. Формирование представлений о конфликтах, умения распознавать и прогнозировать конфликтную ситуацию, развитие способности идти на компромисс.

Участникам предлагается ситуация: в результате кораблекрушения вы оказались на необитаемом острове с богатой растительностью и животным миром. Есть на острове и ядовитые растения, и хищные животные. Помощи ждать не приходится. Игра начинается с распределения ролей: кто и что будет делать, за что отвечать, как будут приниматься решения, кто будет руководить жителями острова? Обращается внимание на распределение пищи: поровну или по трудовому вкладу. Отдавать ли большую часть пищи сильным, чтобы лучше работали, или слабым, чтобы выжили? Что делать с человеком, который решил жить сам по себе и вдруг тяжело заболел? Будут ли праздники, выходные? Разрабатывается нравственный кодекс из десяти правил: четких, обеспечивающих выживание, сотрудничество и предотвращение конфликтов. Предусматриваются санкции за нарушение правил.

После игры проводится ее обсуждение, подчеркиваются положительные стороны общения, удачные способы принятия коллективного решения, умение учитывать мнение остальных и отвечать за себя, проходит обсуждение, что было самым трудным.

Домашнее задание. Проанализировать любую конфликтную ситуацию и подумать, можно ли было ее избежать при помощи компромисса.

5. Рефлексия – проходит по стандартной схеме.

Занятие 6. «Почувствуй себя любимым»

1. «Приветствие» - проходит по стандартной схеме.

2. «Щепки плывут по реке»

Цель. Налаживание физического контакта между родителями и детьми, развитие тактильных ощущений.

Участники встают в две шеренги на расстоянии вытянутой руки друг от друга – они берега. Один участник группы – щепка. Он медленно «проплывает» между «берегами». «Берега» мягкими прикосновениями помогают «щепке». Говорят, ей ласковые слова, называют по имени. «Щепка» сама выбирает, с какой скоростью ей двигаться. Упражнение можно проводить с открытыми или закрытыми глазами.

3. «Ласковое имя»

Цель. Создание позитивного настроения, развитие чувства доверия участников друг к другу, формирование в группе атмосферы взаимной поддержки.

Каждый из участников по очереди становится в круг и протягивает руки ладонями вверх тому, с кого бы он хотел начать движение по кругу. Все по одному называют варианты ласкательного имени участника, стоящего в центре круга, и как бы «дарят» его. Важно при этом прикоснуться к ладоням и посмотреть в глаза, поблагодарить за «подарок».

4. «Мои достижения».

Цель. Поиск внутреннего ресурса, повышение самооценки.

Каждый участник тренинга, по очереди, выходит в центр круга и рассказывают о том, чего он достиг в этом году. Например, «Я научилась играть в волейбол», «Я бросил курить» и т.д.

5. «Ресурсы».

Цель. Поиск внутреннего ресурса, повышение самооценки.

Поразмышлять над вопросом: что тебе может помочь достичь твоих целей? Чем ты уже обладаешь, чтобы достичь этих целей: черты характера, друзья, поддержка родных и т.д. На листе бумаги написать 4 своих сильных качества. Изобразить их в виде символа. Обсуждение.

6. «Аплодисменты по кругу»

Цель. Переживание чувства радости, волнения, ожидания, сплочение группы, создание атмосферы принятия.

Все становятся в круг. Ведущий подходит к кому-то из участников, смотрит ему в глаза и дарит свои аплодисменты, изо всех сил хлопая в ладоши. Затем они оба выбирают следующего участника, который также получает свою порцию аплодисментов — они оба подходят к нему, встают перед ним и аплодируют. Затем уже вся тройка выбирает следующего

партнера. Каждый раз тот, кому аплодировали, имеет право выбирать следующего. Таким образом, игра продолжается, а овации становятся все громче и громче. Важно услышать овации не только ушами, но и почувствовать их всей душой.

7. «Паровозик»

Цель. Развитие произвольности, умения принимать на себя ответственность, заботу о других.

Звучит веселая музыка. Участники встают друг за другом и крепко держатся. Первый человек – «паровозик», все остальные – «вагоны». У «вагонов» глаза при движении закрыты. «Паровоз» отвечает за движение состава, чтобы он ни во что не врезался, и чтобы вагончикам было комфортно путешествовать. Каждому участнику важно побывать и в роли «паровоза», и в роли «вагона». После игры обязательно обсуждение по вопросам: Какая роль понравилась больше и почему? Какой «паровоз» был более заботливым и осторожным?

8. «Мы тебя любим»

Цель. Эмоциональная поддержка, установление доверительных отношений.

Все участники становятся в круг. Каждый ребенок по очереди выходит в центр, его хором называют по имени три раза. Затем хором проговаривают фразу: «Мы тебя любим». Можно назвать ребенка каким-либо ласковым прозвищем («Зайчик», «Солнышко» и т.д.).

9. «Налаживание взаимоотношений»

Цель. Возможность выразить свою любовь, поддержку, принять ребенка, ощутить тактильный контакт.

Упражнение выполняется в парах. Звучит спокойная музыка. Все садятся на ковер, закрывают глаза и чувствуют друг друга. Потом тихо говорят друг другу: «Я тебя люблю!» В конце упражнения дать возможность студентам выразить свои чувства (обнять, поцеловать, погладить).

10. Рефлексия –проходит по стандартной схеме.

Занятие 7. «Настроение»

1. «Приветствие» - проходит по стандартной схеме.

2. «Передай по кругу»

Цель. «Оживление» ощущений, эмоций, воспроизведение ситуаций во всех сенсорных модальностях, развитие творческого воображения, способности к самовыражению, созданию позитивного настроения, сплочение группы.

Группа образует круг. Участники по очереди изображают передачу какого-либо «загадочного» предмета по кругу, при этом необходимо каким-то образом повзаимодействовать с ним. После того как предмет побывает у всех, игроки отгадывают, что это было. Передавать можно все что угодно: мяч, мороженое, ежа, котенка, гирю, печеную картошку.

3.«Слепой танец»

Цели. Снятие страхов, развитие навыков самоконтроля, укрепление доверия к другим людям.

Танец парный. Один из партнеров будет «слепым», ему завязывают глаза. Другой остается «зрячим» и сможет водить «слепого». Партнеры берутся за руки и танцуют друг с другом под легкую музыку (2–3 минуты). После чего меняются ролями. После выполнения упражнения обязательно обсуждение: Чувствовали ли вы себя уверенно со своим партнером, когда у вас были завязаны глаза? Как больше понравилось танцевать — с открытыми глазами или с закрытыми? Почему?

4.«Кораблик»

Цель. Снятие страхов, повышение уверенности в себе.

Необходимо небольшое одеяло – это корабль, красивый парусник. Участники – матросы. Один студент– капитан. Капитан любит свой корабль и верит в матросов. Задача капитана – быть в центре корабля; в момент сильной качки он должен дать матросам команду: «Бросить якорь!», или «Стоп, машина!», или «Все наверх!», чтобы спасти корабль и матросов. Затем матросы берутся за края одеяла и начинают медленно раскачивать корабль. По команде ведущего: «Буря!» – качка усиливается. Капитану напоминают о его задаче. Как только он громким голосом прокричит команды, корабль спокойно опускается на пол, капитану все жмут руки и хвалят его.

5.«Живые руки»

Цели. Развитие эмоционального и физического контакта между родителями и детьми, принятие друг друга, формирование тактильного восприятия.

Упражнение проводится в парах. Участникам завязывают глаза, взаимодействуют только руки. Они «знакомятся», «дерутся», «мирятся» и «прощаются». После игры желательно обсудить с участниками ее ход, спросить, что они чувствовали, что хотелось сделать на различных этапах, и т.п.

6.«Доброе животное»

Цель. Создание позитивного настроения, сплочение группы, укрепление чувства принадлежности к группе, умения подчиняться единому ритму, действовать сообща.

Все участники становятся друг за другом, они «большое доброе животное». Ведущий просит совместно полетать, походить, попрыгать, подышать и т.д. После выполнения упражнения игроки проговаривают свои чувства.

7. «Зоопарк»

Цель. Снятие эмоционального напряжения, развитие выразительного поведения (мимика, пантомимика), внимания.

Ведущий раздает карточки, на которых написаны названия животных (эти названия повторяются на двух карточках). Надпись должен видеть

только тот, кто получил данную карточку. Задача каждого – найти свою пару. При этом можно пользоваться любыми выразительными средствами, но нельзя говорить и издавать характерные для этого животного звуки. После того как участники найдут свои пары, необходимо оставаться рядом и не переговариваться. Только когда все пары будут образованы, проверяется, совпали ли «животные».

8. «Сиамские близнецы»

Цели. Развитие навыка действовать сообща, умения понимать намерения другого, физический контакт.

Упражнение выполняется в парах (родитель и ребенок). Каждой паре нужна упаковка перевязочного бинта или тонкий платок, бумага, мелки. Участники обматывают бинтом предплечья и локти так, чтобы правая рука игрока, сидящего слева, оказалась забинтованной вместе с левой рукой игрока, сидящего справа. Затем им даются в руки два мелка так, чтобы они держали их связанными руками, и просят что-то нарисовать. Условие: рисовать только привязанной рукой. Участникам разрешается разговаривать между собой, чтобы решить, какую картину рисовать. Усложнить задание можно, завязав одному из игроков глаза. После игры следует обсуждение: Что было труднее всего? Понравился ли нарисованный вами рисунок? Что необходимо для сотрудничества?

9. Рефлексия – проходит по стандартной схеме.

Использованные источники:

1. Приказ Минобразования России «О мерах по предупреждению злоупотребления психоактивными веществами среди несовершеннолетних и молодежи в 1999 - 2000 гг.» от 23.09.99 г. № 718.
2. Грецов, А.Г. Профилактика наркозависимости подростков и молодежи: подходы, разработки, опыт внедрения: монография. – СПб.: ФГУ СПбНИИФК, 2009. – 72 с.
3. Наркомания в России: анализ и прогноз демографических последствий/ Б. Боев //Alma-mater. – 2002. – №3. – С.26-46.
4. Диагностика степени риска формирования наркозависимости у несовершеннолетних // <http://www.otrok.ru/teach/narko/narkozav.htm>
5. Программа первичной профилактики наркозависимости среди учащихся школы //<http://rudocs.exdat.com>

*Мекумянова Ч.Н.
магистрант 2 курса
кафедра социологии и управления персоналом
финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К.Аммосова
Республика Саха (Якутия), г. Якутск*

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ. ВЗАИМОСВЯЗЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В статье рассмотрена система регулирования деятельности благотворительных обществ со стороны государственных органов, взаимосвязь благотворительности и социальной политики.

Ключевые слова: благотворительность, благотворительные общества, социальная политика, государство.

Введение

В XXI веке в связи с произошедшими кардинальными экономическими изменениями, повлекшими за собой формирование частных капиталов и, как следствие, огромное расслоение населения, тема благотворительности в России вновь стала актуальной.

Появилась возможность создания российских благотворительных фондов, которые специализируются в различных сферах. Наиболее привлекательными сферами являются: поддержка научных, учебных проектов, семей погибших и раненых военнослужащих, помощь детским домам, больницам, предоставление средств на дорогостоящее лечение и др. [1]

Наиболее известными благотворительными организациями являются: Благотворительный фонд Владимира Потанина, Фонд Дмитрия Зимина «Династия», Некоммерческое партнерство грантодающих организаций «Форум Доноров», Российский Фонд культуры, фонд милосердия и Здоровья, детский фонд «Знамение», общество помощи беженцам, ассоциация «Гуманизм и милосердие». Общий ежегодный объем пожертвований в стране на настоящий момент достигает 1,5 млрд. долларов и продолжает увеличиваться. [4]

Взаимосвязь благотворительности и социальной политики.

Наиболее важной функцией социальной политики является служение обществу, обеспечение социальной безопасности, удовлетворение потребностей населения. В самом общем виде можно представить социальную политику как взаимоотношения социальных групп по поводу сохранения и изменения социального положения населения в целом и составляющих его классов, слоев, социальных, социально-демографических, социально-профессиональных групп и социальных общностей. [2]

Социальная политика осуществляется на нескольких уровнях: федеральном, региональном, муниципальном, а также и на уровне отдельных организаций, предприятий, учреждений. Все уровни (федеральный, региональный, местный) находятся в непрерывном взаимодействии, взаимообусловлены и составляют единое целое.

Социальная политика является затратным и дорогостоящим видом деятельности. Каждое направление социального развития требует больших финансовых вложений, и чем более масштабной является социальная политика, чем более значимые цели она себе ставит, тем больше средств должно выделяться на ее реализацию. В России традиционно шло выделение средств на реализацию социальной политики по «остаточному принципу».[3]

В современных условиях прослеживается смещение акцента с государственных средств, необходимых для достижения целей социальной политики, на финансовые средства внебюджетных социальных фондов субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, населения, общественных, благотворительных, церковных и международных организаций. Иначе говоря, происходит перераспределение финансовых средств на социальные нужды с государственного бюджета на частные сбережения людей.

Для эффективного развития благотворительности в стране существует несколько серьезных препятствий. Главные из них:

- неблагоприятная для благотворителей и благополучателей система налогообложения;
- несформированная позиция государства по отношению к благотворительности;
- недоверчивое, часто негативное отношение к благотворительности и ее представителям со стороны российского общества, которое за 70 лет Советской власти утратило представление о филантропии и милосердии как о неотъемлемой части общественной жизни и необходимом элементе гражданского общества.[5]

Преодоление этих противоречий возможно лишь при значительной поддержке российской системы благотворительности.

Таким образом, на протяжении длительного периода исторического развития нами накоплен огромный опыт по созданию различных форм социальной поддержки населения, где благотворительность занимает важное место.

Государство, будучи заинтересованным в поддержании устойчивых социальных отношений, должно видеть в благотворительности один из важнейших рычагов управления в решении социальных проблем и, таким образом, способствовать развитию благотворительной деятельности, создавая благоприятные политические, экономические, правовые и организационные условия для ее развития.

Заключение

История России богата собственным опытом становления и развития всех форм общественного призрения. Выработанные традиции имеют сегодня большое значение, потому что встал вопрос о реформировании существующих форм благотворительности, создании новых которые будут в наибольшей степени соответствовать изменяющимся условиям жизни. Также эти традиции будут способствовать более тесному взаимодействию государственного призрения и частной благотворительности. Немало важную роль в процессе оказания помощи населению играет социальная политика проводимая государством, а в частности одно из направлений – социальная защита. На мой взгляд, наибольший эффект получится, если наладить взаимодействие государственных структур и частной благотворительности в рамках социальной политики сильного государства.

Использованные источники:

1. Большая юридическая энциклопедия.- М.: Изд-во Эксмо, 2007.- 688 с.
2. Т.П. Дурасанова. Введение в специальность «социальная работа». Учебное пособие. Балашов, 2008. [текст]
3. Теория социальной работы: Учеб. пособие. / М.В. Ромм, Е.В. Андриенко, Л.А. Осьмук, И.А. Скалабан.; Под ред. М.В. Ромма. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. Ч. II. – 112 с.[текст]
4. Соколов А.Р. Российская благотворительность в XVIII- XIX вв. (к вопросу о периодизации и понятийном аппарате) / А.Р. Соколов / / Отечественная история.- 2009.- №6.- с. 147-158.
5. Лукацкий М.А. Благотворительность: за и против. Ф.М. Достоевский и Л.Н. Толстой о нравственных основаниях феномена филантропии./ М.А. Лукацкий/ / Образование и общество.- 2007.- №5.- с. 100-103.

*Мелишева Е.П., к.ф-м.н.
доцент*

*кафедра «Естественнонаучные и технические дисциплины»
Девяткина Е.В.*

студент 4 курса

*Самарский казачий институт индустрии питания и бизнеса
Россия, г. Самара*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТУДЕНТА НА РЫНКЕ ТРУДА ГЛАЗАМИ БАКАЛАВРА СКИИПБ

Роль конкурентоспособности выпускников на рынке труда, их трудоустройства всегда была актуальна. Объективно существующая конкурентная борьба между образовательными учреждениями за абитуриентов, подчеркивает актуальность ведения выпускающей кафедры активной работы в области трудоустройства своих выпускников, особенно путем её взаимодействия с партнёрскими предприятиями.

Высшее образование в настоящее время имеет повышенный спрос, поэтому происходит снижение качества общего образования, что актуализирует необходимость постоянного повышения качества образовательной услуги, предоставляемой ВУЗами России. Должно происходить взаимодействие с предприятиями-работодателями, необходимо проводить регулярные исследования рынка труда и образовательных услуг, обучение мастерству управления своей карьерой, важное место в этой системе занимает производственная практика, а также дипломное проектирование.

Конкурентоспособность студента – это, в первую очередь, возможность к моменту завершения обучения в образовательном учреждении получить гарантированную работу по специальности и продвижение по карьерной лестнице в условиях соперничества на рынке труда.

Для того чтобы стать конкурентоспособным студентом, необходимо прилагать много времени и усилий в процессе обучения в образовательном учреждении.

Анализ источников и литературы [1,2,3,4,5] по исследуемой проблеме позволил выявить две группы поведенческих факторов, позволяющих успешно реализовать поставленную задачу (см. рис. 1).



Рис. 1. Факторы, позволяющие студенту выпускного курса успешно реализовать задачу по повышению собственной конкурентоспособности

Необходимо отметить, что существуют факторы, которые тормозят и неблагоприятно влияют на конкурентоспособность.

К ним относятся: отсутствие инициативы, малый опыт жизни, нежелание нести ответственность, отсутствие способности к труду и ряд других [6].

Личные особенности индивида накладывают свой отпечаток при выборе профессии, эти личные признаки можно классифицировать следующим образом:

- Черты характера индивида.
- Личные способности и опыт.
- Разные склонности к профессии.

Выпускник или обучающийся студент должны понимать, что нет точных шагов к успеху, успех прежде всего зависит от психологии самого студента, его ценностей, которые имеют свойство изменяться с течением времени, зависит от объективной оценки реальностей.

Работодатели уделяют особое внимание при выборе кандидатов на следующие аспекты:

- углубленное знание своей профессии;
- качество работы;
- творческая сторона, инициативность;
- ориентированность на успех;
- высокая степень работоспособности;
- целеустремлённость.

Помимо этого списка существуют ещё несколько немаловажных качеств:

- мыслительные (гибкость мышления, выход из сложно решаемых ситуаций, творческий подход и др.);
- коммуникативные (взаимодействие с людьми, умение вести себя, лидерские качества, прочность устанавливаемых связей, осознание своих перцептивных умений, общая эрудиция, готовность воспринимать новое и др.);
- организаторские (планирование своей деятельности и деятельности других, постановка задач, контроль достижения результатов, прогноз происходящих ситуаций и др.);
- качества личности (надежность, работоспособность, амбициозность, уверенность в себе, обязательность, культурный компонент и интересы, ответственность, стремление к постоянному развитию, стремление и план достижения успеха др.).

Руководители предприятий как работодатели ищут таких специалистов, которые готовы к постоянному самосовершенствованию, самообучению, самоанализу, способны быстро адаптироваться в изменяющихся условиях, находить быстрые и правильные решения из сложных ситуаций, умеют мыслить нестандартно.

Задача высших учебных заведений, в том числе и Самарского казачьего института индустрии питания и бизнеса, состоит в создании благоприятных условий (среды) для развития студентов, ведь именно конкурентоспособность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования, их подготовка, навыки и полученные

знания в процессе обучения способны конструктивно повлиять на новый этап развития экономики страны.

Необходимо отметить, что на конкурентоспособность выпускников так же влияют и внешние аспекты, в том числе – конкурентоспособная среда, ведь именно в этой среде специалист сможет полно раскрыть все свои навыки, умения, черты личности, потому что появляется стимул.

Главным критерием при приёме на должность специалиста является профессионализм [7]. Юные специалисты его не успели наработать, поэтому им стоит много времени и сил уделять специальной самоподготовке, саморазвитию.

Сочетание профессиональных навыков и личностных качеств даёт шанс специалисту быть конкурентоспособным на рынке труда, а высшим учебным заведениям быть конкурентоспособным на рынке образовательных услуг.

Использованные источники:

1. Chebykina M.V., Bobkova E.Y. The bilingual formation of communicative competence in the process of learning marketing students in conditions modernizatsiia system of higher education // Modern innovative approaches to development of economic relations in conditions of globalization: Proceedings of the International scientific and practical conference (Yelm, WA, USA, May 2014)/ Editor in Chief Dr. Sci., Prof. O.Ja. Kravets Yelm, WA, USA, 2014. С. 4-13.
2. Shatalova T.N., Grigoryants I.A., Bobkova E.Yu. Educational technologies in marketing. Yelm, WA, USA: Science Book Publishing House LLC, 2014. 154 p.
3. Ахматов И.И., Бобкова Е.Ю., Щирий А.О. Концепция виртуализированного практикоориентированного обучения рабочим профессиям // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 11-12. С. 34-36.
4. Бобкова Е.Ю. Педагогические проблемы подготовки квалифицированного специалиста-маркетолога в вузе. Самара: ООО ИПК «Содружество», 2008. 122 с.
5. Гибадуллина А.И. Социологический анализ проблем трудоустройства выпускниками высших учебных заведений // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 7-2 (26). С. 83-84.
6. Гильманов А.З. Выпускники вузов на современном рынке труда: проблемы трудоустройства // Электронный экономический вестник Татарстана. 2013. № 1. С. 97-10
7. Гуртов В.А., Серова Л.М., Федорова Е.А. Трудоустройство по специальности с позиции выпускника // Высшее образование в России. 2012. № 12. С. 22-28.

РЕСТРИКЦИОНИЗМ (ОТЛЫНИВАНИЕ ОТ РАБОТЫ) И СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМ

Практически каждый топ-менеджер или собственник бизнеса, не обладающий возможностью постоянно контролировать деятельность своих подчиненных, сталкивался с проблемой отлынивания работников от своих прямых обязанностей. Действительно, любой сотрудник, почувствовав свободу от надзора, может немного ослабить свою трудоспособность, ведь итоговое вознаграждение в корне не меняется. Именно поэтому очень важным вопросом для менеджера является поиск способов борьбы с рестрикционизмом.

Термин «рестрикционизм», или «работа с прохладцей» относится к ситуации, когда работники сознательно ограничивают усилия в выполнении своих служебных обязанностей. Данный феномен может возникать благодаря ряду факторов, в том числе из-за изначальной склонности людей к упрощению выполняемой работы или же по причине явных ухудшений условий труда. Своим появлением данная управленческая проблема обязана Ф.Тейлору – именно он впервые произвел научные исследования в данной области и ввел термин «работа с прохладцей». Используя метод хронометража, Тейлор выявил склонность работников замедлять скорость движений при выполнении трудовых обязанностей, а также ускоряться при действиях во время отдыха или особенно тяжелого труда. Результаты его работ послужили основанием для развития и усовершенствования методов управления и стимулирования рабочего персонала. В дальнейшем, Э.Мэйо в знаменитых Хоторнских экспериментах подтвердил гипотезу Тейлора и отметил влияние «группового давления» на установление внутригрупповых норм производительности.

Возникновению «отлынивания от работы» обычно способствуют плохие условия труда: тесные помещения, ненормированный рабочий день; характер трудовой деятельности: нервная и слишком трудоемкая работа; организация труда: обеспечение ресурсами не в срок и так далее. Кроме того, руководители также подвержены данному феномену, что исходит из нечеткого круга обязанностей и отсутствия контроля их деятельности. Причиной рестрикционизма в большинстве случаев служит нормирование труда или же повременная заработная плата, то есть плата, связанная с фактически отработанным временем, а не с качеством выполненных работ. Например, данная проблема будет актуальна для собственников бизнеса, нанимающих менеджера для управления своей компанией. Если владельцы бизнеса будут выплачивать менеджеру повременную зарплату, не имея возможности постоянно контролировать его работу, то это может привести к

ослаблению усилий управленца. Даже если в конце периода владельцы не увидят прироста прибыли, менеджер сможет объяснить это неблагоприятной ситуацией на рынке или стечением обстоятельств, что владельцы в полной мере не смогут доказать или опровергнуть. В дополнение к выше изложенному, рестрикционизм практикуется для давления со стороны профсоюзных организаций и работников на работодателей. Такие неформальные сговоры могут возникать в результате отказа владельцев предприятия повышать зарплату или изменять иные требуемые условия. Нормирование труда, в свою очередь, создает такие условия, что средняя норма является приемлемой только для слабых и средних рабочих, но оказывает негативное влияние на мотивацию сильных работников. Поэтому, очень важным моментом для каждого менеджера является разработка методов и подходов для устранения любых причин и предпосылок отлынивания. В этой связи следует рассмотреть наиболее современные методы борьбы с данным феноменом.

На данный момент успешные руководители имеют в своем арсенале довольно эффективные методы борьбы с рестрикционизмом. Методы эти могут быть как материальными, так и нематериальными. К материальным методам будут относиться различные виды оплаты труда. Вознаграждения могут быть сдельными, зависимыми от прибыли, а также могут включать выплату премий. Руководитель, нанимающий работника, может использовать сдельную зарплату, что будет стимулировать трудящегося выполнять полный объем работы, ибо от этого напрямую зависит его конечное вознаграждение. Премирование сотрудников также является эффективным способом снижения рестрикционизма, так как выполнение более высоких показателей может принести сотруднику большую выгоду. Примером может послужить система оплаты труда в компании ОАО «ВымпелКом»: операторы центра поддержки клиентов получают оклад и премию, в зависимости от выполнения показателей качества и скорости обслуживания звонков от клиентов сотовой связи. Все это очень действенно сказывается на снижении отлынивания. Другими мотиваторами могут служить социальные страховки, различные льготы и бонусы сотрудникам. Вновь вернемся к компании ОАО «ВымпелКом», где сотрудникам предоставляется служебная связь с крупной суммой денег, оформляется страховка и выплачиваются различные пособия. Люди в такой компании чувствуют хорошее отношение к себе и поэтому готовы взамен работать с полной отдачей. Нематериальными способами будут являться различные мероприятия по усилению лояльности работников к компании через проведение совместных встреч, введение корпоративной культуры и другое.

Труд менеджера требует непрерывного совершенствования методов управления и поиска новых способов мотивации сотрудников. Феномен рестрикционизма является отнюдь не последним пунктом, на что должно быть направлено внимание руководителя, тем более в условиях быстро

растущего рынка. Ведь компания развивается и существует за счет усилий ее команды – всех сотрудников, которые в ней работают. Если персонал будет работать не в полную силу, то и прибыль компании в целом стремительно упадет. Именно поэтому исследования Тейлора, Мэйо и других знаменитых ученых имеют такое влияние на работу управленца сейчас. Главным в устранении проблемы «работы с прохладцей» на мой взгляд является подбор подходящего типа мотивации, дабы снизить нежелание работать и увеличить трудоспособность каждого работника.

Использованные источники:

1. Дафт Р. Менеджмент: учеб. пособие М: IMSP, 2013. — 388 с.
2. Baye M. Managerial Economics and Business Strategy, Irwin Professional Pub, 2009. — 658 p. — 7th ed. — ISBN: 0073375969, 9780073375960
3. Кравченко А.И. Феномен «работы с прохладцей» // Электронная статья. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://bs-art.ru/library/articles/t_st_fenomen_raboti_s_prohladcey/

*Милючихина О.А., к.с.н.
доцент*

*Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БРЕНДА В СИСТЕМЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена описанию и анализу основных достоинств и недостатков подходов к оценке бренда как элемента системы нематериальных активов организации.

Ключевые слова: нематериальные активы, бренд, оценка стоимости.

Оценка нематериальных активов является достаточно новым направлением оценочной деятельности в российской практике. Методологические подходы к оценке нематериальных активов еще не до конца сложились, а среди используемых на практике методик преобладают элементы затратного подхода, когда нематериальный актив рассматривается, прежде всего, с точки зрения дополнительных затрат для организации. Что касается сравнительного подхода, его применение зачастую затруднено из-за того, что не всегда возможно подобрать адекватный актив-аналог, с которым будет производиться сравнение. Такая ситуация возникает как в силу уникальности ряда нематериальных активов, для которых адекватных аналогов просто не существует, так и немногочисленностью оцененных нематериальных активов на российском рынке. И, наконец, использование доходного подхода зачастую стоит на недостаточном анализе того, какой доход способен принести оцениваемый актив и, как следствие, полученная стоимость актива будет недооцененной относительно его реальной стоимости. Кроме этого, стоимость многих нематериальных активов в

российских организациях вообще не подвергается оценке, и если практика оценки, например, патентов или исключительных прав на программные продукты является достаточно распространенной, то такие активы, как человеческий капитал, репутация или бренд компании оцениваются довольно нечасто. Кроме того, в оценке последних из названных активов достаточно часто применяется такая специфическая методика как анализ мнения экспертов или экспертные оценки, что вносит элемент субъективности в оценочную практику.

Исходя из всего сказанного, дополнительная проработка методик оценки отдельных видов нематериальных активов в российских организациях представляется весьма актуальной и имеющей практическую значимость.

Одним из нематериальных активов организации, вопрос оценки которого в настоящее время представляется важным, является бренд. Бренд – символ, значение или образ, способный влиять на массовое сознание и поведение в соответствии с целями субъекта управления. Понятие «бренд» в настоящее время используется как в сфере потребительского рынка, так и в сфере социальных отношений, политики и идеологии. Для современных организаций, уделяющих внимание формированию и росту стоимости собственных нематериальных активов, категория «бренд» во многом вобрала в себя такие их виды, как товарный знак, знак обслуживания и наименование места происхождения товаров, добавив к ним такие составляющие, как ожидания потребителей, их представления относительно продукта конкретной фирмы с конкретным названием, репутацию производителя. Поэтому категория «бренд» представляется наиболее адекватной для оценки и может рассматриваться в качестве самостоятельного нематериального актива, дающего компании дополнительную стоимость.

Оценка стоимости бренда в денежном выражении – это своего рода премия, которую его владельцу платят покупатели, приверженные бренду и согласные за него платить. Иначе стоимость бренда можно определить как финансовую ценность, вычисленную или определенную для него отдельно от других активов. В мировой практике существует достаточно много методик оценки стоимости брендов, однако универсальных пока не нет. Российские компании, как правило, адаптируют эти методики к реалиям собственного бизнеса.

Наиболее адекватными представляются следующие методики.

Оценка брендов с помощью баллов.

При использовании данного метода группа экспертов присуждает бренду баллы по различным индикаторам: история бренда, его рыночная доля и рейтинг, стабильность компании и товарной категории, интернациональность, программы продвижения товара, юридическая защита, аутентичность и возможности копирования. Сумма этих условных баллов, каждый из которых выставляется в определенном диапазоне

значений, умножается на годовой объем продаж товара под оцениваемым брендом.

Наиболее распространенным примером практического применения данной методики является ежегодный рейтинг независимого интернационального консалтингового агентства Interbrand Best Global Brands. Данный рейтинг является достаточно авторитетным, однако методика Interbrand не является бесспорной. Так, один из упреков, выдвигаемых методу Interbrand, заключается в том, что он не включает в себя измерение степени осведомленности о бренде и отношение к бренду, поэтому уменьшает стоимость бренда, который в настоящий момент не продвигается, но по-прежнему имеет хорошую репутацию у потребителей.

Кроме того, Interbrand делает упор на глобальность брендов. Чтобы попасть в рейтинг, у компании не менее трети продаж товаров под брендом должно приходиться на зарубежные страны, поэтому в данном рейтинге отсутствуют российские бренды, отстающие по уровню интернационализации бизнеса.

Альтернативную оценку проводит Британская исследовательская компания Millward Brown Optimor, предлагающая рейтинг Global Top 100. Вместо профессиональных аналитиков экспертами при составлении рейтинга являются потребители. Millward Brown оценивает компании по масштабу аудитории клиентов, и в ее рейтинг могут попасть бренды компаний, чьи товары или услуги покупают десятки миллионов потребителей на местном рынке, но которые не обязательно хорошо известны за рубежом. Таким образом, недостаток методики Interbrand, связанный с увязкой на высокую степень интернационализации, в рассматриваемой методике снимается.

Еще одним рейтингом брендов, основанным на экспертных оценках, является BrandAssent Valuator – база данных, нацеленная на оценку восприятия брендов потребителями. Информация о BAV не нашла пока широкого распространения в нашей стране (ссылки на BAV в литературе и рунете ограничены). База включает данные о 30 тысячах брендов в 48 странах и опирается на мнения 400 тысяч потребителей в 48 странах. BAV измеряет стоимость бренда по четырем аспектам:

- дифференцирование,
- соответствие,
- уважение,
- знание.

Дифференциация определяет меру отличия бренда от схожих предложений. Соответствие характеризует, насколько бренд оправдывает ожидания потребителей. Уважение определяет отношение к марке, и, наконец, знание – это понимание потребителем основной концепции бренда. Кроме того, в рамках данной оценки предполагается определение «запаса прочности» бренда и его нынешней рыночной власти.

В целом, описанные рейтинги дают общее представление о мировых тенденциях в области брендинга и задают определенные абсолюты стоимости известных брендов. Однако, их возможным недостатком является то, что все они базируются на субъективных экспертных представлениях, что ставит результат оценки в зависимость от предпочтений и личного мнения экспертов.

Затратный метод оценки стоимости бренда.

Данный метод основывается на утверждении, что бренд оценивается в соответствии с затратами на его создание и поддержание. Учитываются расходы на исследования и разработку, креатив, художественное оформление, юридическую регистрацию и защиту, вложения в рекламу, продвижение и связи с общественностью. В данном методе прошлые расходы на интегрированные маркетинговые коммуникации и развитие бренда приводятся к текущим ценам и суммируются.

Предложенный метод весьма удобен для собственных нужд собственников бренда. Однако недостаток этого метода состоит в том, что фактические затраты прошлых периодов никак не связаны с текущей стоимостью бренда. Теория допускает оценку восстановительной стоимости бренда (в какую сумму денег обойдется его создание сегодня), но проблема в том, что бренд, имеющий субъективную ценность для потребителей по определению уникален. И определение его восстановительной стоимости на практике затруднено. Необходимо также отметить, что средства могут тратиться неэффективно. Можно вложить масштабные финансовые ресурсы в исследования и разработки, рекламу и продвижение, однако ценность бренда для потребителя будет минимальна, и его стоимость будет равна нулю или вообще иметь отрицательное значение. В конечном итоге затраты на бренд еще не означают, что аудитория готова будет заплатить за него подобную цену.

Метод рыночного сравнения.

Суть метода рыночного сравнения заключается в том, что берутся два аналогичных продукта — имеющий и не имеющий бренд. Вычисляется прибыль, полученная от продажи этих продуктов за какой-то период времени. Прибыль от «небрендового» товара вычитается из прибыли от товара «брендового» за вычетом издержек на рекламу, на регистрацию торговой марки, прямых производственных издержек на бренд и другое. Эта разница и есть стоимость бренда. Следует только помнить, что многие акции по продвижению бренда носят долгосрочный характер и расходы по ним следует разносить на то количество лет, на которое рассчитана данная акция.

Естественно, что не всегда можно найти аналогичный «безбрендовый» товар. Тогда в расчетах учитывается влияние внешних рыночных факторов, например, прибыльность данного сектора рынка.

Данный метод весьма удобен для широкого круга товаров: это большинство продуктов питания, предметы гигиены, бытовая химия и

другие товары массового потребления, а также бензин, масла и автокосметика, многие технически сложные изделия (мелкая бытовая техника, электроника).

Согласно мнению специалистов по оценке бренда, этот метод является одним из наиболее признанных, поскольку определяет экономическую ценность бренда для данного владельца в данный момент и не требует проведения специальных исследований для получения результата.

Оценка стоимости бренда на основе рыночных продаж товаров.

Согласно методике, разработанной компанией The Brand Consultancy, бренд оценивается на основании данных о продажах сопоставимых марок или компаний конкурентов. Например, если компания была продана по цене, в 4 раза превышающей ее балансовую стоимость, то этот же коэффициент можно использовать и для оценки сопоставимой с ней фирмы. Затем из расчетной рыночной стоимости вычитается стоимость материальных активов. Остается стоимость нематериальных активов, из которых и выделяется часть, приходящаяся на долю оцениваемого бренда.

Проблема заключается в том, что поиск сопоставимых компаний и марок достаточно сложен. Поэтому данный метод используется только на тех рынках и для тех компаний, где имеется необходимая база для сравнения.

Метод вычисления учетной стоимости бренда.

Учетная стоимость – это стоимость всех маркетинговых расходов на бренд с учетом дисконтирования. Однако следует помнить, что затраты на создание бренда могут не иметь ничего общего с текущей стоимостью бренда – в бренд могут быть вложены огромные средства, которые были потрачены впустую, или, наоборот, эффективный бренд создавался без больших маркетинговых затрат. Как следствие, данный метод можно применять только в том случае, если бренд выводился на рынок по стандартной, уже отработанной схеме.

Метод оценки бренда с помощью рыночных транзакций.

Стоимость бренда определяется стоимостью аналогичных покупок. Суммы, уплаченные при этих рыночных транзакциях, приравниваются к стоимости покупаемых или продаваемых брендов. Однако, как правило, для подобной оценки редко бывает достаточно информации, и, кроме того, покупатели могли заплатить больше или меньше реальной стоимости бренда. Безусловно, очень приблизительный и спорный метод, которым стоит пользоваться либо лишь как дополнительным средством оценки, либо если нет возможности использовать другие методы.

Метод дисконтированных денежных потоков.

Согласно данному методу стоимость бренда определяется дисконтированием прогнозов будущих доходов от бренда и добавлением к этой сумме тех издержек, которые придется понести конкурентам в том случае, если они решат создать аналогичный бренд.

Метод исключительно удобен в тех случаях, когда компания собирается покупать или продавать бренд, поскольку позволяет оценить, насколько бренд будет полезен в будущем, однако гораздо более сложен в использовании, поскольку требует прогноза не только цены и объема продаж бренда, но и макроэкономических факторов, в частности дисконтной ставки.

В этом методе четко прослеживаются три этапа оценки: прогнозирование денежных потоков, вычленение создаваемой маркой стоимости из той, которая генерируется материальными и другими нематериальными активами, и определение нормы дисконта.

Оценка бренда обычно включает также оценку чувствительности бренда к рыночным изменениям, которая основывается на альтернативных сценариях развития бренда, различных вариантах цены, различных способах маркетинговой поддержки и разных дисконтных ставках.

Оценка на основе отчислений за использование бренда.

Данный метод используют компании работающие по схеме франчайзинга (коммерческой концессии). Однако при использовании данного метода есть одна сложность – кроме платы за использование бренда, в платежи включаются проценты за использование патентов, авторских прав и отчисления на корпоративный маркетинг, выделить которые не всегда просто. Кроме того, при очевидной простоте и надежности данный метод имеет ограниченную сферу использования – он может применяться только в том случае, если компания продает право пользования принадлежащим ей брендом.

Метод оценки стоимости замещения бренда.

Согласно этому методу ценность бренда вычисляется как стоимость замещения данного бренда абстрактным эквивалентом – аналогичным продуктом или услугой – которые по своим товарным и физическим характеристикам соответствуют бренду, но пока не обладают известным именем. Для того, чтобы вычислить стоимость бренда по этому методу, необходимо представить себе, какие затраты придется понести тому, кто решит создать аналогичный бренд с таким же уровнем приверженности «с нуля».

Метод достаточно универсален, однако основная сложность его применения заключается в том, что нет никакой возможности проверить, насколько гипотетический бренд соответствует реальному, поэтому оценка во многом опирается на опыт и интуицию, что приводит к усилению уже упомянутого субъективного фактора.

■ Оценка по предполагаемой стоимости затрат на маркетинг

Метод является упрощенным частным случаем оценки методом замещения и предполагает оценку стоимости затрат на продвижение бренда в средствах массовой информации и другие расходы на маркетинг, которые

были произведены для того, чтобы достигнуть нынешнего уровня известности бренда.

Как результат, более простой в применении метод дает менее точную (заниженную) оценку стоимости бренда. Особенно осторожно следует обращаться с данным методом на рынке высокотехнологичных брендов, где доверие к имени фирмы или продукта формируется постепенно, и маркетинг играет лишь дополнительную, вспомогательную роль.

Для того, чтобы избежать занижения стоимости бренда (характерное не только для последнего метода) необходимо также провести анализ следующих характеристик, формирующих его ценность:

- сила бренда,
- соответствие предпочтениям целевой аудитории,
- способность расширения,
- приверженность со стороны потребителей,
- степень известности.

Рассмотрим каждую характеристику более подробно. Сила бренда – это его способность доминировать в данной категории объектов брендинга. Получение балльного значения данной характеристики требуется при принятии важных управленческих решений, например, при переориентации на новую целевую аудиторию, оценке возможности и необходимости проведения ребрендинга. Силу бренда анализируют в сравнении с конкурентами и идеальным или безрисковым брендом. Эта операция включает оценку рынка и сектора, в котором работает бренд, уровня его лидерства, юридическую защиту и т. д. Определенные таким образом сильные стороны бренда попадают в дисконтированный ряд, который отражает его риски. Чем сильнее бренд, тем ниже риски и, соответственно, выше его устойчивость к негативным изменениям во внешней среде.

Соответствие потребительским предпочтениям определяет степень совпадения имиджа и характера бренда с ожиданиями и желаниями аудитории. Оценка соответствия бренда должна проводиться постоянно, поскольку любая несогласованность снижает управляемость брендом и эффективность работы с ним. Данная характеристика ложится в основу формирования стратегии бренда. Если создатели бренда выбирают стратегию расширения бренда, то проводится изучение его «подъемной силы», т.е. способности распространяться за счет переноса эффективного бренда на товары. С точки зрения оценки стоимости бренда, это разница в усилиях, которые нужно приложить к одному и тому же продукту, если продвигать его с использованием уже имеющегося бренда или начинать «с нуля».

Приверженность к бренду – это психологический фактор, связанный с восприятием бренда потребителем. Сила приверженности к бренду – это выбор именного данного бренда при наличии других альтернатив. Данный показатель часто измеряется в коммерческом секторе с помощью частоты

повторных покупок или чувствительности к цене. Рост приверженности постепенно формирует лояльность потребителя по отношению к бренду. Именно лояльность можно считать универсальной характеристикой эффективного бренда.

Степень известности бренда обычно определяется как процент целевой аудитории, которая может вспомнить данный бренд. Известность бренда бывает двух типов: измеряемая без подсказок (респондент сам вспоминает бренд) и подсказанная (бренд узнается среди других из списка). Анализ всех вышеописанных характеристик, включенный в процесс оценки стоимости бренда, позволит снизить эффект недооцененности бренда.

Итак, в настоящее время существуют разнообразные модели оценки бренда как стоимостной категории. Они опираются на объективные финансовые показатели, используют сравнительный анализ или ориентируются на авторитетное мнение экспертной комиссии. Данные, полученные с использованием различных методик, могут в значительной мере различаться. В силу того, что ни один метод не может претендовать на универсальность, целесообразно разрабатывать и применять комбинированные подходы, позволяющие сравнить данные, полученные при помощи нескольких используемых параллельно методик.

Минебаева А.З.

Гизетдинов М.Н.

Мифтахов А.Ф.

Факультет экономики и управления

Елабужский институт КФУ

Россия, г. Елабуга

СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ СПОРТА В РАЗВИТИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

Аннотация: В условиях социально-экономических и политических преобразований современной России особое значение приобретают вопросы укрепления физического и духовного здоровья человека, формирования здорового образа жизни, поэтому развитие физической культуры и спорта - приоритетное направление социальной политики государства.

Ключевые слова: спорт, здоровье, психологический барьер, воспитание молодежи.

Физическая культура и спорт является одним из наиболее важных факторов укрепления и сохранения здоровья. Это особенно важно сегодня, в условиях резкого снижения двигательной активности (гиподинамии). Цели и содержание, средства и формы, распространение и эффективность физической культуры и спорта следует рассматривать во взаимосвязи с внешней средой, бытом, питанием, возрастом и полом.

Физкультура и спорт представляют собой субъективные аспекты жизни людей и поэтому являются составной частью формирования

здорового образа жизни каждого человека в отдельности и всего общества в целом.

Спорт как важный социальный феномен пронизывает все уровни современного социума, оказывая широкое воздействие на основные сферы жизнедеятельности общества. Он влияет на национальные отношения, деловую жизнь, общественное положение, формирует моду, этические ценности, образ жизни людей. В подтверждение этого тезиса можно привести слова известного спортсмена Александра Волкова: «...спорт сегодня - это главный социальный фактор, способный противостоять нашествию дешевой культуры и дурным привычкам». Действительно, феномен спорта обладает мощной социализирующей силой. Политики давно рассматривают спорт как национальное увлечение, способное сплотить общество единой национальной идеей, наполнить своеобразной идеологией, стремлением людей к успеху, к победе.

В США, например, еще в 60-е годы, спорт, став национальным увлечением, был объявлен моделью самого американского общества. Начиная с 70-80-х годов прошлого столетия спорт в США является «второй религией», в которую верят большинство американцев. Население бережно относится к своему здоровью, понимая, что это - личный капитал, от качества которого в жизни зависит многое: карьера, личное счастье, светлое будущее. Немаловажную роль в популяризации спорта сыграли СМИ. Именно этот фактор помог преодолеть так называемый «психологический барьер» в отношении населения к физической активности. [1]

Анализ развития спорта в США и других странах мира показывает, что активная позиция населения по отношению к спорту формируется как следствие хорошей пропаганды СМИ. Именно от СМИ, и в первую очередь от TV, зависит популяризация видов спорта, а занятия физкультурно-спортивной деятельностью рассматриваются как неотъемлемая часть культуры жизнедеятельности.

Социологические опросы населения, особенно молодежи, занимающейся спортом, показывают, что спорт формирует первоначальное представление о жизни и мире. Именно в спорте наиболее ярко проявляются такие важные для современного общества ценности, как равенство шансов на успех, достижение успеха, стремление быть первым, победить не только соперника, но и самого себя.

Люди, прошедшие школу спорта, убеждены, что спорт помог им воспитать веру в свои силы и возможности, а также умение ими воспользоваться. Спорт учит идти на жертвы ради достижения цели. Уроки, усвоенные юными спортсменами на спортивном поле, затем, как правило, помогают и в жизни. Многие из спортсменов утверждают, что именно спорт сделал из них человека, способного быть личностью. Посредством спорта реализуется принцип современной жизни - «рассчитывать на самого себя». Это означает, что достижение успеха зависит, прежде всего, от личных,

индивидуальных качеств - честолюбия, инициативы, трудолюбия, терпения, волевых навыков.

Эффективность социализации посредством спортивной деятельности зависит от того, насколько ценности спорта совпадают с ценностями общества и личности.

Однако, говоря о положительных моментах социализации средствами спорта, нельзя не сказать о негативных фактах развития современного спорта, которые серьезно повлияли на его ценности. Погоня за медалями и рекордами привела к возникновению таких негативных явлений в спорте, как стремление к победе любой ценой, допинг, ранняя специализация, жестокость, насилие и т.д. Поэтому все чаще возникает вопрос, а гуманен ли современный спорт, что необходимо сделать, чтобы сохранить этот феномен для благородных целей развития личности и общества?

По своей природе спорт, несмотря на присущую ему соревновательность, гуманен, поскольку он способствует развитию личности, помогает раскрывать непознанные возможности человеческого организма и духа. Реализация гуманистического потенциала спорта не происходит сама собой и во многом зависит от того, в каких целях общество использует спорт.

Процессы коммерциализации и профессионализации приняли чрезмерный и необратимый характер. В конце XX века профессиональный спорт стал составной частью международного спортивного и олимпийского движения. Сегодня многие ученые, критикуя существующий путь развития международного спорта, пытаются найти новые модели соревновательной деятельности. Особенно важны такие исследования для массового и детского спорта. Уже созданы концепции спартианского движения, спортизированного физического воспитания, валеологического и олимпийского воспитания молодежи. Это первые шаги, позволяющие сохранить и развивать гуманистические ценности спорта.

Использованные источники:

1. Лубышева Л. И. Социальная роль спорта в развитии общества и социализации личности // Физкультура и Спорт. № 3. 2007. С. 12-13.

Минебаева А.З.

факультет экономики и управления

Ахметова Л.А.

научный руководитель, старший преподаватель

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

ОСОБЕННОСТИ НЕМЕЦКОЙ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА.

В настоящее время одним из путей к улучшению системы управления является анализ зарубежного управленческого опыта и применение его в

своей компании. Германия имеет огромный управленческий и производственный опыт, здесь развиваются и ведут деятельность одни из ведущих компаний, продукция которых востребована во всем мире. И в данной работе рассматриваются особенности современной немецкой системы менеджмента.

Ключевые слова: Германия, менеджмент, немецкая компания, стратегия компании, структура управления.

Теоретические истоки немецкой модели менеджмента относятся к началу прошлого столетия. Ее родоначальником следует считать выдающегося ученого, социолога и экономиста Маркса Вебера (1864-1920).

Концепция бюрократической рационализации, разработанная М.Вебером, явилась важной вехой становления классического менеджмента. Он считал, что компании должны управляться на безличной, сугубо рациональной основе, названной им «бюрократической» (не следует путать с современной трактовкой этого термина). Бюрократия (по Веберу) – система управления не на основе личных оценок, а в соответствии с точным следованием индивидов определенным правилам и процедурам. Формальная рационализация, по М.Веберу, подразумевала процесс, в ходе которого выбор действующими лицами средств достижения цели полностью был детерминирован правилами, предписаниями и законами, имеющими универсальное применение. Концепция включала: четкое определение должностных обязанностей и ответственности работников; введение формальной отчетности; разделение функций собственности и управления. Это были безусловно прогрессивные базовые положения, характеризовавшие суть менеджмента.

В настоящее время менеджеры немецкой модели менеджмента известны видением перспектив и ориентацией на будущее, они с презрением относятся к практике ценовой конкуренции, разворачивающейся только в случае крайней необходимости.

Главная характерная черта немецкого стиля конкуренции – это соперничество, именуемое немецкими менеджерами, как *Leistungswettbewerb* (соревнование достижений).[2]

Немецкий менеджер уверен том, что качественная продукция реализует себя сама, и поэтому, желая сделать свою компанию наилучшей, он доводит до совершенства качество той продукции, которую выпускает.

Некоторые предполагают, что немецкий стиль управления очень консервативен. Однако, я думаю, что это мнение ошибочно. Сейчас по объему экспорта ФРГ занимает 2 место в мире. В 2012 году немецкие экспортеры продали товар за рубеж на сумму 78800 миллионов евро, это на 13,1 % больше, чем год назад. В прошлом месяце, с учетом сезонных колебаний, экспорт вырос на 0,9%. Таким образом, Германия в четвертый раз обеспечила неофициальный титул лучшего в мире экспортера товаров.

Дефицит федерального бюджета Германии сократился с 13,8 млрд. евро в 2011 году до 12,5 млрд. евро в 2012 году. Ведущие исследовательские институты Германии прогнозируют, что прирост ВВП в 2014 году составит 1,9%.[1]

Я считаю, что именно благодаря такой модели менеджмента, экономика Германии является ведущей экономикой Европы.

Использованные источники:

1. Медведева Т.П. Финансы и экономика Германии. - ГИС, 2009 г. - 102 с.
2. <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3898>

Минебаева А.З.

Осадчий Э.А.

факультет экономики и управления

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

**ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА**

(НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗАИНСКАЯ ТИПОГРАФИЯ»)

Аннотация: Малое предпринимательство представляет собой наиболее многочисленный и статически трудноизмеримый для государственных властей сектор экономики, наделенный значительной хозяйственной самостоятельностью. Оно является составной частью экономической системы, без которого государство не может стабильно функционировать.

Ключевые слова: Малый бизнес, рыночная экономика, бухгалтерский учет, прибыль, убыток, предпринимательство.

Мировой опыт свидетельствует, что малое предпринимательство в сочетании с крупным и средним бизнесом выступает важным фактором экономической, социальной и политической стабильности, способствует экономическому росту и ускорению научно-технического прогресса. Согласно статистике ООН, в странах с развитой рыночной экономикой малые предприятия являются работодателями для большей половины трудового населения и производят от 40 до 60% внутреннего валового продукта.

Ведение бухгалтерского учета в организациях, являющихся субъектами малого предпринимательства, соответствует общим требованиям бухгалтерского и налогового законодательства. Как и во всех других организациях, ответственность за организацию бухгалтерского учета на малых предприятиях, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут их руководители. Важнейшая особенность малых предприятий - их способность поглощать большое количество

рабочей силы: предприятие с пятью работниками может легко расширить штат до двадцати человек и также легко сократить его до нормы.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Заинская типография», осуществляющее продажу полиграфической продукции.

Малое предприятие ООО «Заинская типография» зарегистрировано Государственной Регистрационной палаты при Министерстве Юстиции Республики Татарстан в городе Заинск. Местонахождение и почтовый адрес предприятия: 423520 Татарстан, г. Заинск, ул. Т. Ялчагола, 9. Руководителем ООО «Заинская типография» является Самерханов Ильдус Рашидович.

Получение прибыли является основной целью коммерческой деятельности ООО «Заинская типография». Прибыль является одной из разновидностей финансового результата (другим является убыток), который формируется на счетах учета продаж и учета прочих доходов и расходов.

Доходы и расходы малого предприятия ООО «Заинская типография» в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия подразделяются на доходы и расходы по обычным видам деятельности и прочие доходы и расходы. К доходам и расходам по обычным видам деятельности относятся доходы и расходы, получение и осуществление которых связано с продажей полиграфической продукции. Расходами ООО «Заинская типография» признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Малое предприятие ООО «Заинская типография» получает основную часть финансового результата в виде прибыли или убытка от продажи продукции, определяемого в виде разницы между доходами и расходами, связанными с основным видом деятельности ООО «Заинская типография», информация по которым отражается по счету 90 «Продажи». Для выявления финансового результата по обычным видам деятельности на счете 90 в системе аналитического учета малого предприятия ООО «Заинская типография» выделены отдельные субсчета, которые в конце отчетного года закрываются, а в течение отчетного периода на них нарастающим итогом собирается информация о продажах в разрезе экономических элементов - выручка, себестоимость, в том числе коммерческие расходы ООО «Заинская типография», налог на добавленную стоимость.

В ООО «Заинская типография» в качестве первичных документов налогового учета используются те же оправдательные документы, которые служат основанием для оформления бухгалтерских проводок. Однако при этом возникают как минимум две проблемы организационно-технического характера. Во-первых, в бухгалтерском учете сформировалась система документооборота, регулируемая законодательными и нормативными актами. Причем некоторые документы имеют довольно длительный срок хранения, например документы о расходах на оплату труда работников ООО

«Заинская типография». Первичные документы по ряду требований к их заполнению могут существовать в одном экземпляре (в бухгалтерскую службу компании поступает только один экземпляр первичного документа). Система документооборота для целей налогообложения практически не урегулирована: согласно Налоговому кодексу Российской Федерации устанавливаются только общие рекомендации по организации налогового учета и оформлению первичных документов и аналитических регистров бухгалтерского учета. Срок хранения документов, служащих основанием для налогового учета, в общем случае равен пяти годам, то есть в том случае, когда первичные документы подшиты в делах налогового учета, их сохранность в течение срока, установленного для целей бухгалтерского учета, нельзя обеспечить.

Во-вторых, налоговые регистры проводятся по отдельным налогам. Это, в частности, обусловлено разными схемами расчета, различными видами доходов и имущества, включаемого в налоговую базу, а также разными отчетными и налоговыми периодами. Бухгалтерский же учет ведется по рабочим местам, которые организуются применительно к однородным операциям. В этих условиях достаточно сложно наладить рациональный документооборот;

3) более правильным и удобным для анализа представляется составление отчета о прибылях и убытках ООО «Заинская типография» двумя способами, основанными на классификации доходов и расходов по функциональному признаку или по их характеру.

Исходя из принципов бухгалтерского учета, этот отчет должен быть ясным и наглядным, содержать информацию обо всех доходах и расходах с учетом требования полноты. Доходы и расходы в соответствии с принципом начисления (допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности) относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Принцип начисления позволяет сблизить во времени сопоставление затрат и доходов, более точно представить результаты коммерческих и финансовых операций. При использовании этого принципа в учете фиксируются обязательства предприятия, связанные с будущими платежами, или предстоящие в будущем денежные поступления. Все это представляет собой важную информацию для прогнозирования будущих финансовых результатов и будущего развития предприятия, отдельных направлений его деятельности.

Таким образом, наиболее полные сведения о доходах и расходах предприятия ООО «Заинская типография» приведены в отчете о прибылях и убытках. Бухгалтерская прибыль есть разница между доходами и расходами за отчетный период. Финансовый результат деятельности предприятия, исчисленный по данным баланса (экономическая прибыль), по сути, должен совпасть с итогом отчета о прибылях и убытках (бухгалтерской прибылью),

поскольку доходы и расходы являются относящимися к отчетному периоду выплатами и поступившими платежами, с которыми связано изменение соответствующих активов или пассивов. Финансовые результаты и убытках не только отражает абсолютные величины основных компонентов прибыли - доходов и расходов, но и содержит информацию о доходности, что позволяет анализировать составляющие финансового результата. То есть отчетность о финансовых результатах содержит важнейшие показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовые результаты ООО «Заинская типография» должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный период, показывать, как формируется прибыль организации. Для ее определения из доходов вычитаются расходы. Для этого доходы и расходы подразделяются на обычные (основные) и прочие, то есть не являющиеся характерными для деятельности предприятия. Национальные требования к отчетам о прибыли и убытках предусматривают различные подходы к их построению.

*Минебаева А.З.
факультет экономики и управления
Гапсаламов А.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НИЖНЕКАМСКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Нижекамский промышленный комплекс представлен крупнейшими в России нефтехимическими предприятиями, которые открывают перспективы, новые горизонты, дают возможность получить хорошую работу сотням специалистов.

Ключевые слова: кластер, промышленность, промышленная зона, инновационный потенциал, инвестор.

Нижекамский промышленный комплекс – это важная составляющая роста современной экономики Республики Татарстан. Во многом от благополучного развития Нижекамска и его предприятий зависит благосостояние всей республики. Данный аспект определил актуальность нашего исследования. Целью нашей работы является исследование современного состояния и перспектив развития Нижекамской промышленной зоны.

Промышленность Нижекамского комплекса во второй половине XX столетия стала основой формирования в низовьях Камы Нижекамского промышленного комплекса (ПК), который расширяет и углубляет свою производственную специализацию в области автомобилестроения,

производства продукции химии органического синтеза, электроэнергетики. Комбинация на этом месте крупнейшего автомобилестроения в России с развитой мощной химической промышленностью, основанной на использовании местного углеводородного сырья, водных ресурсов и электроэнергетики, помогает повысить полезность в общей сложности общественного производства, созданного в Поволжье. [4]

С середины XX века среди отраслей промышленности ТАССР лидирующую сторону заняла нефтедобывающая промышленность. Существование всевозможных ресурсов, в том числе, и природных, в основе которых нефть и газ, позволило образовать новую для республики нефтехимическую отрасль в Казанском, Зеленодольском, Бугульминском, Альметьевском районах.

Однако, наиболее бурное развитие данная отрасль получила в Нижнекамском районе. Сегодня этот район состоит из города Нижнекамск, предприятий нефтехимической и других отраслей промышленности, и иных предприятий, обеспечивающих жизненный процесс района. По валовому объему продукции, каждый год производимой предприятиями города, Нижнекамск опережает многие регионы России. К примеру, за год выпускается продукции значительно больше, чем в Ульяновской области, Чувашии, Марий Эл и Мордовии вместе взятых. [1]

Выгоды экономико-географического положения, наличие трудовых ресурсов, резервных строительных площадок и весьма надежных источников водоснабжения в значительной мере обусловили выбор этой территории как объекта для создания огромного по мощности комплекса предприятий нефтеэнергохимического и машиностроительного циклов. Основной профиль формирующегося Нижнекамского промышленного комплекса - производство продукции органического синтеза, особенно синтетического каучука, и автостроение.

Сегодня Нижнекамск занимает 9-е место в рейтинге крупнейших промышленных городов России, который подготовил институт территориального планирования "Урбаника". [5] Объем промышленного производства города составил 350 млрд рублей.

В Нижнекамском районе расположен один из крупнейших в России центров нефтехимической, нефтеперерабатывающей и энергогенерирующей промышленности, на который приходится 23% производимой в Татарстане промышленной продукции и около 30% экспорта. [2]

В скором будущем на территории Нижнекамского промышленного комплекса будут запущены новые современные, высокотехнологичные предприятия, заводы, что, несомненно, еще больше усилит его экономическое положение, откроет перспективы, новые горизонты перед нижнекамцами, даст возможность получить хорошую работу сотням специалистов.

В настоящее же время на предприятиях и в организациях Нижнекамска работает 105 тысяч человек, из них более 44 тысяч занято именно в промышленности, около 11 тысяч - в строительной отрасли. [4]

На нижнекамской территории сосредоточен мощный инновационный потенциал. Многие проекты, которые сегодня реализуются в Нижнекамске, уникальны не только в масштабах нашей республики и даже страны, они уникальны в мировых масштабах.

В 2012 году Нижнекамский кластер вошел в перечень приоритетных инновационных территориальных кластеров, утвержденный Председателем Правительства Российской Федерации Дмитрием Медведевым.

Перспективы развития промышленного сектора экономики Нижнекамска будут определять кластеры, в которых сосредоточен основной кадровый и инновационный потенциал развития территории. Некоторые из них уже в настоящее время определяют темпы экономического развития и рост уровня жизни населения, как нефтехимический кластер. Другие будут формировать основные показатели развития района в будущем, в средне- и долгосрочной перспективе. Главным критерием отнесения отраслей экономики к числу приоритетных является их вклад в формирование валовой добавленной стоимости, доходов бюджетов, обеспечение занятости населения, создание и использование современных наукоемких технологий, позволяющих создавать конкурентные преимущества отрасли экономики. Все это обуславливает необходимость изучения потенциала кластеризации отраслей экономики Нижнекамска и выявления наиболее эффективных направлений инвестиционных вложений.

Планируется, что большая часть производственных мощностей, запущенных в Нижнекамске будет задействована в переработке полистирола, полипропилена, а в перспективе и полиэтилена.

В перспективе развития Нижнекамского промышленного комплекса главными целями являются:

- повышение инвестиционной привлекательности региона;
- увеличение добавленной стоимости, создаваемой перерабатывающими предприятиями;
- увеличение инновационной активности предприятий.

Таким образом, мы пришли к выводу, что имея значительный промышленно-производственный потенциал, имея на своей территории таких промышленных гигантов, как ОАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «Нижнекамскшина», ОАО «ТАНЕКО» Нижнекамский промышленный узел должен стать привлекательным для инвесторов, может стать в ближайшее время первым нефтехимическим и очень крупным международным проектом, реализованным в масштабах не только Татарстана, но и всей Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Нижнекамского муниципального района. Промышленные предприятия / <http://www.e-nizhnekamsk.ru/infrastruktura/economica/prom.php>
2. Социальная инфраструктура. Крупнейший в России центр нефтехимической промышленности / <http://alabuga.ru/social-infrastructure/>
3. ОАО «Нижнекамскнефтехим» и «Тоyo Engeniring» подписали контракт на строительство четвертой очереди завода полистиролов / <http://ntrtv.ru/10069-oao-nizhnekamskneftehim-i-toyo-engeniring-podpisali-kontrakt-na-stroitelstvo-chetvertoy-ocheredi-zavoda-polistirolov.html>
4. Формирование Нижнекамского промышленного округа как необходимого элемента инновационной инфраструктуры / http://otherreferats.allbest.ru/economy/00094663_2.html
5. Деловой центр республики Татарстан. <http://info.tatcenter.ru/article/132227>

Минибаева Э.Р.
магистрант 3 г.о.
экономический факультет
Маликов Р.И., д.э.н.
научный руководитель, профессор
УГУЭС
Россия, г. Уфа

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

На сегодняшний день маркетинг активно внедряется на многих предприятиях страны, это прежде всего позволяет удовлетворять потребности покупателей, более эффективно сбывать товары и увеличить рентабельность. Специалисты по маркетингу рассматривают маркетинг как философию бизнеса и как метод управления производственно-хозяйственной деятельностью организации.

Современный маркетинг - это политика предприятия, которая ставит перед собой следующие цели:

удовлетворение спроса рынка и получение прибыли в условиях высокой конкурентной среды

.привлечение новых клиентов за счёт предоставления им высшей потребительской ценности

удержание лояльности имеющихся клиентов посредством полного удовлетворения их потребностей [3,-336 с].

Управление маркетингом представляет собой важнейшую составную часть общей системы управления предприятием. Но, нельзя забывать, что маркетинг тесно связан с внешней средой, которая определяет рыночную деятельность предприятия. Основная цель маркетинга - получение прибыли. Она обеспечивает связь предприятия с рынком сбыта.

Маркетинговое управление предприятием («ориентация на рынок»)

основано на формировании современного образа мышления и образа действия, развития обмена информацией предприятия с рынком. Управление осуществляется через систему маркетинговых стратегий на уровне всего предприятия и принятии практически всех управленческих решений с учётом требований рынка.

Управление спросом представляет собой содержательный аспект управления маркетингом на предприятии. Обеспечивается стратегическими и быстрыми решениями по определению целевых рыночных сегментов и формированию маркетинговых усилий с использованием комплекса маркетинговых средств (товар, цена, распределение, продвижение) [3,-336 с].

Таким образом, маркетинг представляет собой важнейшую функциональную сферу деятельности предприятия, задача которой интегрировать все связывающие предприятие и потребителей процессы с целью удовлетворения потребностей и получения прибыли.

Маркетинговая деятельность предприятий основывается на ряде принципов:

1. Нацеленность на удовлетворение спроса и потребностей. Конъюнктура самого рынка и характеристики товара являются главными объектами изучения и воздействия маркетинга.

2. «Ситуационное управление», т.е. оперативное принятие стратегических решений по мере необходимости, о которых будет сигнализировать рынок сбыта. Как правило организация ставит цель - разработать набор возможных стратегических решений заранее на основании прогноза вариантов возможных ситуаций на рынке.

3. Система непрерывного сбора и обработки информации является одной из важнейших основ ситуационного управления.

4. Использование стратегии активного воздействия на рынок, отказ от пассивного приспособления к рыночным условиям.

5. Ориентация на достижение долгосрочного коммерческого успеха [2,- 944 с].

Таким образом, в число обязательных задач маркетинга входят:

- сбор, обработка и анализ информации о рынке, спросе на продукцию предприятия;
- подготовка данных, необходимых для принятия решений по эффективному использованию производственного, финансового, сбытового и тому подобного потенциала в соответствии с требованиями рынка;
- активное воздействие на формирование спроса и стимулирование сбыта.

Таким образом, функции маркетинга могут быть очень широкими. Основная ее цель продвижение товара предприятия на рынке.

Использованные источники:

1. 7 нот менеджмента: Под ред. В. Красновой, А. Привалова. - М, ЗАО «Журнал Эксперт», 2002.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М.; СПб.; К.; Издательский дом «Вильямс», 2002.
3. Соловьев Б.А. Управление маркетингом: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 13. - М.: «ИНФРА-М», 1999.

Минеева В.М., к.э.н.

доцент

Исмаилова Т.В., к.э.н.

доцент

Обейд Майтам Хамид Обейд

магистрант

*ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный
университете экономики и сервиса»*

СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНОВ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы привлечения иностранного капитала в Российскую экономику, такие как коррупция, нестабильная российская экономика, инфляция и другие, среди которых одной из самых сложной является вопрос получения разрешения на строительство.

Ключевые слова: Иностранные инвестиции, основной капитал, нестабильность экономики

В России продолжает формироваться экономика с доминирующим производством топливно-энергетических ресурсов, развитой металлургией и производством пищевых продуктов, при этом с символическим производством сложной технической продукции. В этой модели развития практически не находится места для инвестиционной активности в направлении производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

Объем инвестиций, направляемых на добычу энергоресурсов, несопоставим с инвестициями, идущими на развитие производства машин и оборудования, образования, научные исследования и разработки.

Наибольший объем инвестиций приходится на транспорт и связь: более 1/5 всех инвестиций в российский основной капитал. За транспортом и связью следуют операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

Исследования инвестиций в основной капитал по формам собственности, инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, инвестиций в основной капитал по видам экономической

деятельности, инвестиций в основной капитал по субъектам Федерации. Анализ статистических данных позволяет сделать вывод, что уровень финансовых потоков со стороны иностранных инвесторов постепенно снижается. Подтверждением указанного факта являются многочисленные проблемы, существующие в российской инвестиционной деятельности, что оказывает существенное влияние на инвестиционный климат в стране.

Рассуждая о проблемах в исследуемой области, укажем общеизвестные, многочисленные проблемы, среди которых: коррупция, нестабильная российская экономика, инфляция и др. При этом существуют более конкретные проблемы, к примеру, одним из самых сложных вопросов для иностранных инвесторов и российских компаний является получение разрешения на строительство. Необходимо больше времени, чтобы построить объект в России, чем в Европе или Китае. Необходимо разработать мероприятия по упрощению процедур в строительстве.

Необходимы сокращение разрешительных процедур законодательства по специальным техническим условиям и по опасным объектам, подготовка новых технических регламентов, упрощение регионального городского планирования и норм, упрощение земельного законодательства и законодательства по использованию земли для промышленного строительства. Нужно увеличить прозрачность по таким вопросам, как энергетика, вода, дороги и так далее.

Целесообразно обсуждать создание новых предприятий, снижать высокие затраты на промышленные инвестиции. Следует сделать упор на гармонизацию российских технических регулирований по строительству со стандартами ЕС [1]

Следует рассмотреть вопрос по поводу возможности принятия европейских кодексов в рамках оздоровления законодательства России по энергоэффективности и устойчивости. Принятие европейских кодексов, которые гибки с точки зрения географии, так как географические условия в Европе также разные и учитывают особенности климата, и которые поддерживают лучшую интеграцию градостроительных элементов и обеспечивают безопасность для всех строений и объектов.

Существуют налоговые проблемы, которые в первую очередь связаны с энергосектором. Целесообразно предоставлять налоговые льготы отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции, с тем, чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала. С целью стимулирования инвестиционного воспроизводства предлагается ввести дополнительную льготу на прирост капитальных вложений. Снизить налог на прибыль в соответствии с достигнутым субъектом экономической деятельности уровнем инновационной составляющей: чем выше уровень, тем больше налоговых льгот получает субъект.

Несмотря на проблемы инвестиционной деятельности России в целом,

в настоящее время происходят серьезные позитивные изменения, в частности в регулировании инвестиций в стратегическое сырье и минеральную базу. Процентная доля иностранного участия увеличилась с 10 до 25%. Далее, подчеркнем позитивный фактор, который отмечают инвесторы, касающийся создания Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, что влияет на развитие межрыночных операций.

Также позитивным считается вектор развития, проявляющийся в снижении административных барьеров, которые наблюдаются в союзе, и гармонизации их со стандартами ВТО[2]

Помимо вышеперечисленного, можно обозначить движущие рычаги инвестиционного прогресса: создание института финансового омбудсмана, назначение инвестиционного омбудсмана, создание Российского фонда прямых инвестиций, разработка и реализация "дорожных карт" по различным секторам экономики.

Вместе с тем следует отметить, что общим для регионов является вектор происходящих изменений - перераспределение в их пользу прав и полномочий в сфере инвестиций. Децентрализация стала одним из декларируемых принципов государственной инвестиционной политики. Однако пока этот принцип не получил надлежащего законодательного закрепления и реализуется в основном путем издания многочисленных указов и постановлений по отдельным регионам и субъектам Федерации, зачастую противоречащих федеральным документам и не содержащих ясных критериев принимаемых решений. В результате процесс децентрализации в инвестиционной сфере проходит весьма хаотично.

В целом поддерживается работа по развитию российских регионов. Происходит стабилизация финансового сектора за счет вливания капиталов, в том числе в региональные банки. Поддерживается реальный сектор экономики, открываются кредитные линии на льготных условиях для банков в различных частях страны. Необходимо инвестировать в развитие инфраструктуры: к примеру, принимать участие в выпуске облигаций по энергоэффективности, поддерживать развитие портов, поддерживать диверсификацию российской экономики за счет инвестирования различных промышленных проектов [3]

Не имеет инвестиционной направленности Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, который мог бы стать действенным инструментом региональной инвестиционной политики. Однако средства из него предоставляются нуждающимся и особо нуждающимся регионам с недостаточным уровнем бюджетной обеспеченности, главным образом, на текущие нужды.

В качестве активизации инвестиционной деятельности предлагается сформировать систему мониторинга инвестиционного климата в России. Введение данной системы позволит получить, обобщить результаты по России с учетом региональной специфики и выработать комплекс

мероприятий по улучшению инвестиционного климата [5]

Остановимся на способах привлечения иностранных инвестиций как средств для стимулирования инвесторов. Основными из них являются: кредиты иностранных банков, коммерческие кредиты под государственные гарантии, международный лизинг, эмиссия и размещение корпоративных ценных бумаг, использование соглашений о разделе продукции.

Рассматривая способы мобилизации иностранных инвестиций можно отметить следующие проблемы, к примеру, в рамках банковского кредита. Данный вид кредита доступен только крупным компаниям, капитал и кредитная история которых позволяют им напрямую выходить на зарубежные финансовые рынки. Что касается среднего бизнеса, то иностранные банки опасаются рисков, возникающих при работе с российскими заемщиками. В основном развит такой вид финансовых инструментов, как связанный кредит, который выдается со связывающими условиями, т.е. не только с условием своевременного возврата ссуды и выплаты процентов по ней, но и с дополнительными условиями, выдвигаемыми кредитором, например, целевым использованием путем закупки оборудования у конкретных поставщиков [5]

Следующим способом мобилизации иностранных инвестиций являются еврооблигации. Совершенно новый инструмент на российском рынке. Преимуществами выпуска еврооблигаций считается доступ к широкому кругу инвесторов, более низкая стоимость, чем на внутреннем рынке, диверсификация источников заимствования, долгосрочный характер. Несмотря на преимущества, присутствуют и проблемы, заключающиеся в привлечении инвестиционных ресурсов для очень крупных предприятий, так как эмиссия сопряжена с достаточно большими затратами.

Эмиссия и размещение акций. Достаточно востребованным среди российских эмитентов становится механизм IPO (первичное публичное размещение акций). Происходит определенный рост компаний, размещающих свои акции на мировых и российских фондовых биржах. К компаниям, выходящим на IPO, предъявляются обязательные требования к прозрачности эмитента. Основная проблема на российских площадках заключается в том, что российские компании не отвечают необходимым требованиям по мировым стандартам для фондовой торговли.

Одним из механизмов привлечения иностранных инвестиций является использование соглашений о разделе продукции. Механизм раздела продукции, лежащий в основе соглашения о разделе продукции, предполагает, что чем выше доходность деятельности инвестора, тем больше доля произведенной продукции, получаемой государством в результате ее раздела.

На наш взгляд, с целью оптимизации управления процессом привлечения иностранных инвестиций представляется обоснованным создать единый федеральный орган исполнительной власти, управляющий

иностранными инвестициями [4]

Объем иностранных инвестиций в Россию в последние годы постепенно растет, прослеживается тенденция повышения доли прямых инвестиций в общем объеме привлеченных иностранных инвестиций. Однако, несмотря на позитивные факторы, масштабы иностранных инвестиций не соответствуют экономическому потенциалу страны. Данный фактор свидетельствует о необходимости дальнейшей разработки комплекса мер, направленных на стимулирование активности привлечения инвестиций в страну.

И все же существует проблема, которая заключается в борьбе со стереотипом, что в России нужно инвестировать только в нефть, газ и другие природные ресурсы. С другой стороны, сегодня все уже понимают, что это не так, но, тем не менее, стереотип действует, а члены Консультативного совета по иностранным инвестициям прекрасно понимают, что есть долгосрочные перспективы для инвесторов, которых нет в других странах.

В итоге можно сделать вывод, что необходимо поддерживать диверсификацию российской экономики, повышать энергоэффективность, развивать рынок внутреннего капитала, осуществлять инфраструктурные проекты, без которых затруднено экономическое развитие. Совершенствовать способы привлечения иностранных инвесторов (механизмы финансирования), адаптируя финансовые процессы под стандарты международного финансового рынка.

Использованные источники:

1. Алексеев А., Кузнецова Н. Инвестиционный процесс в российской экономике в условиях неустойчивого экономического роста // Инвестиции в России. 2013. № 3.-С.24-28.
2. Комплексный многомерный подход к оценке инвестиций в форме капитальных вложений // Инвестиции в России. 2013. № 2.-С.44-49
3. Терехова Е.В. Инвестиционные проблемы в сфере минерально-сырьевой базы России // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 3. С. 61 - 65.
4. Проблема современной России: «средненький» инвестиционный климат // Инвестиции в России. 2012. № 11.-С.12-16.
5. Терехова Е.В: К вопросу о финансово-правовых проблемах, волнующих российских и иностранных инвесторов //Современный юрист,-2013, № 4.- С.11-17.

Минеева В.М., к.э.н.

доцент

Исмагилова Т.В., к.э.н.

доцент

Кадим Гассан Али Кадим

магистрант

**ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный
университете экономики и сервиса»**

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье показаны стратегия и тактика решения проблем управления денежными потоками организаций.

Ключевые слова: денежные потоки, система управления, анализ движения денежных средств, проблемы управления денежными потоками

В условиях современной рыночной экономики каждое предприятие самостоятельно выбирает стратегию и тактику своего развития, вопросы самофинансирования считаются первостепенными задачами. На предприятии постоянно осуществляется движение денежных средств (денежный поток). Технологическая модернизация, обусловленная значительным капитальным вложением, инфляция, процентная ставка, реформа в системе налогообложения влияет на движение денежных средств.

Отчет «О движении денежных средств» носит большую информационную ценность. Этой информацией пользуются финансовые менеджеры и инвесторы, а предприниматели используют ее при решении вопросов, связанных с формированием активов, уплаты долгов и нового инвестиционного вложения [9]

Управление денежными потоками является финансовым рычагом, с помощью которого можно достичь высокого конечного результата финансово-хозяйственной деятельности предприятия, то есть имеется возможность получить больше прибыли. Именно этим обуславливается актуальность проблемы эффективного управления денежными потоками как важного рычага финансового менеджмента.

На предприятии денежные средства используются для получения основных фондов, создания товарных запасов, формирования дебиторских задолженностей и для других целей. В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятий денежные средства превращаются в различные активы, а при реализации продукции в дебиторские задолженности.

По мнению российских ученых под денежными потоками подразумеваются различия между получаемыми и оплачиваемыми денежными средствами предприятия на определенный период времени, они сравниваются с прибылью.

Таким образом, в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия появляется движение денежных средств. В условиях финансового кризиса и инфляции эффективное управление денежными потоками является одной из актуальных проблем организации финансового менеджмента.

Анализ денежных потоков дает возможность оценивать состояние обеспеченности предприятия денежными средствами. Основной целью анализа денежных потоков является выявление причин недостатка денежных средств, определение источников финансирования и направления их использования. Анализ денежных потоков проводится по основной, инвестиционной и финансовой деятельности отдельно, это дает возможность определить удельный вес полученного дохода от каждого вида деятельности и оценить перспективы развития предприятия.

В мировой учетно-аналитической практике для определения движения денежных средств используются прямой и косвенный методы анализа. Прямой метод анализа основан на расчете поступления и использования денежных средств, что дает возможность оценить ликвидность предприятия, сделать выводы о достаточности денежных средств для оплаты по текущим обязательствам, инвестиционным вложениям и дополнительным затратам. Косвенный метод учитывает статьи баланса и суммы прибыли, связанные с денежными средствами, дает возможность раскрывать взаимосвязи между изменениями прибыли и активами предприятия. Также имеются такие виды доходов и затрат, которые создают чистую прибыль минуя денежные средства [18]

В процессе анализа этих статей доходов и затрат делаются корректировки в соответствии с чистой прибылью, так как статья затрат не зависит от поступления денежных средств, статья доходов не сопровождающаяся расходом средств не влияет на сумму чистой прибыли.

Пользователи финансовой отчетности для принятия решения в соответствии со своими интересами используют различные методы анализа. Например, собственники для роста рентабельности капитала и обеспечения эффективности деятельности фирмы, кредиторы и инвесторы для сокращения рисков по долгам и вложению анализируют финансовую отчетность. Применение международных стандартов финансовой отчетности требует использовать новые методы анализа, которые необходимы для выбора партнеров, определения уровня финансовой устойчивости фирмы, оценки деловой активности и эффективности предпринимательской деятельности.

Основными источниками для анализа денежных потоков являются бухгалтерский баланс предприятия, отчет «О финансовых результатах» и приложение к балансу.

Комплексный анализ денежных потоков дает возможность правильно ответить на следующие вопросы:

- какое количество денежных средств поступает из источников и какие направления их использования?

- в состоянии ли предприятия выполнить свои текущие обязательства?

- достаточно ли собственных средств предприятия для инвестиционной деятельности?

- каковы причины отклонения в сумме полученной прибыли и наличия денежных средств? [13]

В эффективном управлении денежными потоками большую роль играет определение оптимального объема оборотного капитала. Одним из методов контроля за состоянием денежных потоков является управление процентами наличного денежного средства в оборотном капитале. Коэффициент (процент) наличного средства определяется отношением суммы наличного денежного средства к сумме оборотного капитала. При управлении коэффициентом наличного средства в оборотном капитале необходимо учитывать, что изменение коэффициента может не характеризовать изменения наличных денег, так как могут изменяться товарно-материальные резервы как часть оборотного капитала.

К определению количества наличных денег, необходимых для предприятий имеется и другой подход, т.е. оценка баланса наличных денег в сравнении с объемом наличной денежной реализации. Этот показатель показывает эффективное использование наличных денег и дает возможность увеличить объем реализации не изменяя оборотного капитала.

Для эффективного управления денежными потоками выдвигаются следующие общие требования:

- для выполнения текущих расчетов нужны базовые резервы денежных средств;

- для покрытия неожиданных затрат нужны определенные количества денежных средств;

- для расширения прогнозированной деятельности нужны свободные денежные средства.

Таким образом можно использовать модели, разработанные в теории управления резервами денежных ресурсов и дающие возможность оптимизировать количества денежных ресурсов. В практике западных стран широко распространены модели Ульяма - Баумала и Миллера - Орра. [9]

Модель Ульяма - Баумала основана на оптимизации сочетания доходов при вложении в краткосрочные ценные бумаги и затрат на проведение данных операций. В случае непрерывного расходования и накопления денежных средств, причем часто с непредсказуемой направленностью, лучше работает модель, разработанная Миллером и Орром. В модели Миллера - Орра определяется нижняя и верхняя границы остатков денежных средств, а также точка возврата [9]

Остатки денежных средств меняются, пока не будет достигнута верхняя или нижняя граница. В этот момент ценные бумаги продаются (если

достигнут верхний предел) или покупаются (если достигнут нижний предел) для возврата денежных средств (точка возврата).

В формировании финансовых ресурсов предприятий большую роль играет финансовый рынок. Финансовый рынок – сложный механизм функционирования денежных ресурсов, приносящий доход, зависящий от спроса и предложения, платежеспособности продавцов и покупателей.

Управление ресурсами требует обеспечение эффективного движения денежных средств между предприятием и финансовым рынком, который считается главным источником внешнего финансирования предприятия. Финансовый рынок дает возможность эффективно управлять денежными потоками в целях рационального использования капитала и получения максимум прибыли на предприятии [9]

В современных условиях большое количество остатка денежных средств способствует развитию рынка долгового капитала. Формой движения долгового капитала является кредит, а основной его источник – свободные денежные средства в процессе воспроизводства: амортизационный фонд, прибыль, денежные доходы населения и денежные сбережения государства.

Спрос и предложение на свободные денежные ресурсы населения создают специальный финансовый рынок, где происходит движение денежных средств от владельцев к пользователям. Такие взаимосвязанные отношения осуществляются на рынке ценных бумаг. Задачей рынка ценных бумаг является обеспечение быстрого направления денежных потоков на инвестиции с удобной ценой для продавца и покупателя. Предприятие на финансовом рынке также может быть получателем свободных денежных средств.

Управление денежными потоками является одним из основных направлений организаций финансового менеджмента, к которому относится:

- определение времени обращения денежных средств (финансовый цикл);
- анализ денежных потоков;
- прогнозирование денежных потоков.

Время финансового цикла (Т) определяется по формуле:

$$T = П + Д - К, \quad (1)$$

где, П – время обращения производственных запасов;

Д – время обращения дебиторских задолженностей;

К – время обращения кредиторских задолженностей.

По этой формуле можно определить кредитную политику предприятия, эквивалентность дебиторских и кредиторских задолженностей, время финансового цикла и его влияние на объем оборотного капитала, время отклонения денежных средств от хозяйственного оборота.

Прогноз денежных потоков дает возможность заранее увидеть дефициты средств до появления их и ввести соответствующие

корректировки деятельности предприятия в определенный период времени. Прогнозирование денежных потоков соответствует составлению бюджета денежных средств. В бюджете денежных средств отражаются стоимостные показатели программы действий в области производства, получения сырья и реализации готовой продукции. Программа действия должна обеспечить систематическую и функциональную координацию отдельных мероприятий.

В процессе составления бюджета денежных средств самым важным и сложным вопросом является прогнозирования денежных потоков проекта – инвестиционного затрата и денежных средств поступающих после осуществления проекта.

В составлении бюджета в первую очередь определяется релевантный денежный поток, который нужен для принятия решения о реализации проекта. При оценке проекта следует учитывать не столько какая будет прибыль или возникнет убыток в результате реализации проекта, а насколько изменятся финансовые показатели фирмы.

Основу эффективной системы прогнозирования денежных потоков составляет кассовый план. Кассовый план составляют на основе прогноза поступления и расходования денежных средств за определенной период времени. Кассовый план дает возможность определить время и объемы поступления и расходования денежных средств на прогнозируемые периоды. С помощью кассового плана финансовый менеджер определяет потребности предприятия на денежные средства и источники их финансирования, а также осуществляет контроль за движением денежных средств и изменением ликвидности [9]

Денежные потоки проявляются в процессе производственно-коммерческой деятельности предприятий и влияют на конечные результаты финансовой деятельности. Управление денежными потоками является важной составной частью системы управления всеми финансовыми ресурсами.

Эффективное управление денежными потоками в условиях рыночных отношений превратилось в важный рычаг организации финансового менеджмента, ибо основные пути достижения высоких конечных результатов предприятий сосредоточены на потребительском рынке.

В целях совершенствования механизма управления денежными потоками на уровне предприятия необходимо осуществить следующие мероприятия:

- сократить сроки оплаты дебиторских задолженностей;
- увеличить коэффициент ликвидности до оптимального уровня;
- свободные денежные средства следует направлять в финансовую деятельность;
- стремиться получить высокую прибыль от основной деятельности.

Использованные источники:

1. Алексеев М.Ю. Финансы. –М.: Финансы и статистика, 2012.

2. Антонов Н.Г. и др. Денежное обращение, кредит и банки. –М.: Финстатинформ, 2011.
3. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия.-Киев
Бочарова Т.А. Концептуальные основы государственной регуляции организации денежного оборота реального сектора экономики //Финансы и кредит.-2013.-№7.-С.10-13.
4. Бочарова Т.А. Комплексное решение проблем государственного регулирования денежного оборота производства //Финансы и кредит -2013.-№14. –С.2-6.
5. Геращенко В.В. О состоянии и перспективах развития банковской системы России.//Деньги и кредит.-2014.-№7.-С.8-12.
6. Геращенко В.В. О денежно-кредитной политике и ходе реструктуризации банковской системы. //Финансовый бизнес.-2011.-№6.-С.10-16.
7. Деньги, кредит, банки /Под ред. О.И. Лаврушина.-М.: Фнансы и статистика, 2012.-462с.
8. Мазурова И.И., Романовский М.В. Условия прибыльной работы предприятия.-СПБ.:Питер, 2012.-64с.
9. Миронов М.Г. Финансовый менеджмент.-М.:Экзамен, 2014.-222с.
10. Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы).-М.:Финансы и статистика, 2013.-536с.
11. Раицкий К.А. Экономика предприятия.-М.:Дашков и К, 2013.-1010с.
12. Сергеев И.В. Экономика предприятия.-М.:Финансы и статистика, 2012.-367с.
13. Семенова С.К. Проблемы и модель денежного обращения //Финансы и кредит.-2013.-№9.-С.36-40.
14. Суша Г.З. Экономика предприятия.-М.:Новое знание, 2013.-384с.
15. Тренев Н.Н. Управление финансами.-М.:Финансы и статистика, 2012.-496с.
16. Финансовый менеджмент: теория и практика. /Под ред. Е.С. Стояновой.-М.:Перспектива, 2012.-656с.
17. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента.-М.:Дело, 2013.-128с.
18. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа предприятия.-М.:Инфра-М., 2013.-175с.
19. Шим Дж. Финансовый менеджмент.-М.:Филин, 2013.-395с.

*Минибаева Э.Р.
магистрант 3 г.о.
экономический факультет
Маликов Р.И., д.э.н.
научный руководитель, профессор
УГУЭС
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Стратегическое планирование это - проведение анализа окружающей среды компании. Исследования окружающей среды предприятия предполагает изучение трех ее составляющих:

- внешней среды;
- непосредственного окружения;
- внутренней среды компании;

Анализ внешней среды определяет возможности и угрозы для фирмы посредством стратегического плана, в этом процессе контролируются все внешние факторы по отношению к организации. Анализ внешней среды включает изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющих общества, научно-техническое и технологическое развитие общества, инфраструктуры и т.п.

Такой анализ дает важные результаты. На основании анализа организации получают время для прогнозирования своих возможностей, время предвидеть и составит план на случай непредвиденных обстоятельств, время для прогнозирования возможных угроз и время на разработку стратегий.

Для исследования угроз и возможностей, с которыми может столкнуться компания в процессе своей деятельности, выделяют следующие области: экономика, политика, технология, рынок, правовое регулирование, международное положение и социальное поведение.

Экономические факторы. Текущее и прогнозируемое состояние экономики может иметь драматическое влияние на цели организации. Некоторые факторы в экономической окружающей среде должны постоянно диагностироваться и оцениваться.

Изучение экономики предполагает анализ показателей: величины ВВП, динамики инфляции, уровня безработицы, производительности труда, норм налогообложения, и т.д.

Также в сферу интереса стратегического управления входит и вскрытие потенциальных угроз для фирмы. Бывает так, что возможности и угрозы взаимосвязано.

Рыночные факторы. Постоянное беспокойство организаций это прежде всего нестабильная рыночная среда. От анализа рыночной среды зависит успехи и провалы организации.

Технологические факторы. Предполагают своевременное видение тех возможностей, которые наука открывает для производства новой продукции.

Международные факторы. Угрозы и возможности могут возникнуть в результате легкости доступа к источникам сырья. Имеется ввиду, деятельности иностранных компаний, которые могут привести к изменениям валютного курса и политических решений в странах, выступающих в роли инвестиционных объектов или рынков.

Правовые факторы. Изучение законов и других нормативных актов, действенность правовой системы. Социальные факторы. Отношение людей к работе и качеству жизни, обычаи и верования, демографическая структура, разделение ценностей, рост населения, уровень образования и т.д.

Организация может создать перечень опасностей и возможностей только при помощи анализа внешней среды.

Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы.

Для покупателей анализируется их географическое положение, демографические характеристики, социально-психологические характеристики, отношение покупателей к продукту. Торговая сила покупателя определяется: информированностью, объемом закупок, наличием замещаемых продуктов, стоимостью для покупателя перехода к другому продавцу, а также чувствительностью к цене.

При оценке поставщиков рекомендуется изучить стоимость поставляемого товара, гарантия качества, пунктуальность и обязательность выполнения условий поставщиком.

Конкурентная сила поставщика зависит от следующих факторов: уровень специализации поставщика, стоимость привлечения других клиентов, степень специализации покупателя в приобретении определенных ресурсов, концентрация поставщика на работе с конкретными клиентами, важность для поставщика объема продаж.

В ходе анализа конкурентов, первоначально, выявляют их слабые и сильные стороны.

Анализ внутренней среды открывает тот потенциал, который может применить компания по отношению к конкурентам в процессе достижения своих целей. Внутренняя среда анализируется по следующим направлениями: кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы, организация управления, производство, включая организационные, операционные и технико-технологические характеристики и научные исследования и разработки, финансы фирмы, маркетинг.

Анализ окружающей среды должен проводиться постоянно, т.к. его результат это получение информации, основываясь на которую, определяется текущее положение компании.

*Миникеева А.М.
студент 2 курса
физико-математический факультет
Анисимова Э.С.
ассистент
кафедра информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОВРЕМЕННАЯ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы, связанные с информационной безопасностью. Также в этой статье рассматриваются методы и средства обеспечения информационной безопасности. Показаны основные угрозы для информационной безопасности человека, общества и государства.

Ключевые слова: информационная безопасность, информационное общество, информатизация.

XXI век - это век информационного общества. Это означает, высокий уровень информатизации жизни граждан и общества, управление государством, развития науки, образования и культуры, значительная степень интегрированности в мировую экономику. Но вступление тех или иных стран в информационное общество не отменяет у них наличие своих национальных интересов и необходимость безопасности этих интересов. Поэтому в вопросе формирования информационного общества является актуальным обеспечением его безопасности. Что же такое «информационная безопасность»?

Под информационной безопасностью понимается состояние защищенности жизненно важных интересов граждан, общества и государства в информационной сфере.

Объективно категория «информационная безопасность» возникла с появлением средств информационных коммуникаций между людьми, а также с осознанием человеком наличия у людей и их сообществ интересов, которым может быть нанесен ущерб путём воздействия на средства информационных коммуникаций, наличие и развитие которых обеспечивает информационный обмен между всеми элементами социума.

Информационная безопасность играет ключевую роль в обеспечении жизненно важных интересов Российской Федерации. Это, в первую очередь, обусловлено насущной потребностью, создания развитой и защищенной

информационной среды общества. Именно через информационную среду осуществляются угрозы национальной безопасности в различных сферах деятельности государства.

Информатизация общества породила целый комплекс принципиально новых проблем, с которыми на протяжении всей истории своего развития человечество никогда ранее не сталкивалось. Речь идет о проблемах обеспечения информационной безопасности человека, общества, государства. Изучение этих проблем началось совсем недавно. Однако уже полученные в этой области результаты исследований позволяют говорить о том, что здесь мы имеем дело с новым и весьма многоаспектным феноменом развития общества, который, безусловно, будет иметь весьма существенные последствия для этого развития.

Сущность этой проблемы коротко можно охарактеризовать следующим образом. Многие важнейшие интересы человека, общества, государства, мирового сообщества в настоящее время в значительной степени определяются состоянием окружающей их информационной сферы. Поэтому целенаправленные или непреднамеренные воздействия на информационную сферу со стороны внешних или внутренних источников могут наносить серьезный ущерб этим интересам и, следовательно, представляют собой угрозы для информационной безопасности человека, общества, государства.

К таким угрозам следует в первую очередь отнести существенное расширение возможностей: нарушение права на частную жизнь, включая личную и семейную тайны; политического манипулирования общественным мнением и монополизации средств и систем массового информирования и коммуникаций такими ресурсно-обеспеченными факторами информационного рынка, как государство и элитные, национальные и транснациональные корпоративные группы; столкновения политических и экономических интересов, которые способны спровоцировать национальные и трансграничные «информационные войны».

За последние годы в Российской Федерации реализован комплекс практических мер по совершенствованию информационной безопасности.

Начато формирование базы правового обеспечения информационной безопасности. Приняты Закон Российской Федерации "О государственной тайне", Основы законодательства Российской Федерации об Архивном фонде Российской Федерации и архивах, федеральные законы "Об информации, информатизации и защите информации", "Об участии в международном информационном обмене", ряд других законов, развернута работа по созданию механизмов их реализации, завершена подготовка ряда законопроектов, регламентирующих общественные отношения в информационной сфере.

Осуществлен ряд практических мероприятий по обеспечению информационной безопасности в органах государственной власти, в

организациях. Развернуты работы по созданию защищенной информационно-телекоммуникационной системы специального назначения в интересах органов государственной власти.

Успешному решению вопросов обеспечения информационной безопасности Российской Федерации способствует создание государственной системы защиты информации, системы лицензирования деятельности организаций в области защиты информации и системы сертификации средств защиты информации.

Отмечено, что международное сотрудничество по вопросам обеспечения информационной безопасности - неотъемлемая составляющая политического, военного, экономического, культурного и других видов взаимодействия стран - участниц мирового сообщества. Такое сотрудничество должно способствовать повышению информационной безопасности всех членов мирового сообщества, включая Российскую Федерацию.

Таким образом, информационная безопасность в условиях глобализации и нарастающей открытости стран играет важнейшую роль в реализации жизненно важных интересов личности, общества и государства. Это обусловлено повсеместным созданием развитой информационной среды. Именно через информационную среду, зачастую, в современных условиях реализуются угрозы национальной безопасности Российской Федерации.

Информационная безопасность личности общества и государства может быть эффективно обеспечена лишь системой мер, имеющих целенаправленный и комплексный характер. Особое значение для формирования и реализации политики обеспечения информационной безопасности имеет грамотное использование политического инструментария.

Эффективность политики обеспечения информационной безопасности в существенной мере определяется ее соответствием культурно-цивилизационной природе общества, степенью ее ориентации на сохранение социальных констант, способностью удержания существенных переменных величин, вызывающих общественные изменения, в рамках их предельных значений. Знание и учет такого рода параметров является условием выработки адекватной национальным ценностям и целям политики в сфере информационной безопасности современной России.

Использованные источники:

1. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации. Указ Президента РФ от 9.09.2000 г. № 1895 //Российская газета. -2000.-28 сент.
2. Информационная безопасность как ключевой элемент устойчивого политического развития в ситуации «Информационного неокOLONиализма» В.Н. Панин, Н.В. Рахно

3. <http://www.dissercat.com/content/informatsionnaya-bezopasnost-rossii-v-kontekste-sovremennogo-politicheskogo-protssessa-sushch>
4. <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/f0b1e0a001585b79c32575ba003ca20b>

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Алпатова Д.Ю.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЙКЛА БЕРРИ

Мир финансов не знает границ, его возможности бесконечны, а результаты невероятны. Инвесторы и игроки поражают своими успешными историями и призывают учиться на их ошибках.

Яркой фигурой в данном мире является Майкл Берри. Судьба этого человека, судя по первым действиям на профессиональном поприще, должна была быть тесно связана с медициной. Однако однажды, подменяя врача-кардиолога, любопытный стажер наткнулся на форум techstoks.com, посвященный вопросам инвестирования и заинтересовался разделом под названием «стоимостное инвестирование». Юному доктору имеющейся информации оказалось недостаточно, он решил глубже разобраться в том, как совершается инвестирование в реальной жизни и уже вскоре вел собственную колонку, подписываясь таким именем, как «Dr. Mike Berri». Спустя некоторое время прогнозы Бэрри стали сбываться с большой долей вероятности и, естественно, его мнение приобрело большой вес. В блоге он описывал все свои операции на фондовой бирже, указывая при этом аргументы и пояснения в пользу совершаемых инвестиций.

Отношение к личности Майкла Берри со стороны менеджеров крупных инвестиционных фондов и других важных персон на рынке можно описать высказыванием одним из них: *«Он рассказывает о своих действиях на фондовом рынке и люди сразу повторяют его действия. Он совершает то же, что и мы, но у нас при этом денежные потери и клиенты уходят от нас. У него же 50%-ая прибыль».*

Стоимостное инвестирование, сутью которого является постоянный поиск недооцененных акций для приобретения их по заниженной стоимости (гораздо ниже настоящей ликвидности), было сформулировано и объяснено Бенджамином Гремом во время «великой депрессии» в США. Базовая форма стоимостного инвестирования описана простой формулой, но она подвергалась различным модификациям с момента своего появления, в частности интерпретировал ее «под себя» Баффет, за что заручился

одобрением Берри, который полагал, что искусство инвестирования невозможно свести к стандартной формуле или скопировать.

Время пришло - Бэрри закрыл свой блог, однако не ушел из мира инвестиций, а основал собственный хедж-фонд под названием «Scion Capital» в 2000-ом году. 2001 год был первым годом его работы и как раз в это время индекс S&P 500 упал на 11,88%, однако «Scion Capital» получил прибыль в 55%. Следующий год история повторилась: S&P 500 вновь упал на уровень 22,1%, а «Scion Capital» был с прибылью в 16%. В 2003 году фондовый рынок стал выправляться и вырос на 28,69%, но и в этот раз Майк Бэрри был впереди него – его инвестиционная деятельность принесла вкладчиком фонда «Scion» 50%-ую прибыль. В конце 2004 года Майк управлял 600-стами млн. долларов. Простые люди в него верили, финансовые акулы завидовали. Он сохранял хладнокровие.

Особая черта его характера состояла в навязчивой потребности в неопровержимых фактах, стремлении к логичности. Майкл Берри – необычная личность, обладающая необычным взглядом на финансовые рынки и действующая без оглядки на кого-либо.

Именно данные факты способствовали тому, что дальнейшая его работа в области инвестиций закрепила за ним статус гения стоимостного инвестирования: он играл на падение рынка низкокачественных ипотечных облигаций, которое закончилось финансовым кризисом 2008 года, оказавшим влияние на экономику всего мира.

Еще в начале 2003 года Майкл Берри заметил неладное в американской финансовой системе: расширение кредитования за счет использования финансовых инструментов; изобретение мудреных финансовых продуктов с целью кредитования людей, которые никогда не смогут вернуть деньги. *«Я абсолютно уверен в том, что финальным актом этой пьесы станет кризис финансовых институтов, которые творят такие глупости»*, - сказал проницательный инвестор в одном интервью. А весной 2005 года Майкл разглядел грядущую трагедию и поставил на понижение низкокачественных ипотечных облигаций.

Так, он купил страховку на массу низкокачественных ипотечных облигаций, созданных на основе кредитов 2005 года – его личные дефолтные свопы. На тот момент ему никто не верил, вкладчики его фонда били тревогу, называли его сумасшедшим. Никто в мире данными не занимался ничем подобным ввиду якобы абсурдности затеянного Майклом.

Первая половина 2007 года оказалась первым подтверждением его действий: реальные факты, связанные с состоянием рынка жилья, все больше расходились с ценами облигаций и стоимостью страховки на облигации. В июне этого же года обанкротились два хедж-фонда, работавших с низкокачественными ипотечными облигациями, а публично торгуемый индекс низкокачественных ипотечных облигаций с рейтингом «три В» упал на 20%.

Дефолтные свопы Берри постепенно вошли в моду. «Все эти сделки привязаны к дате изменения процентной ставки, а ее изменение стимулирует новый виток падения. Мне казалось, кто-то обязательно должен был предвидеть эти события до 2007 года».

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Алпатова Д.Ю.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ

Как только ни пытаются руководства библиотек, потерявших прежний смысл своего функционирования в тот момент, когда объединились интернет, электронные ридеры, торренты и сетевые хранилища, привлечь читателя в наши дни. Различные библионочи - яркий тому показатель: организация диспутов, установленные кофе-машины, беспроводной интернет, поощрение буккроссинга и квестов, приглашение музыкантов и прочие новации.

Тем не менее, весь шум и трепет библионочи не решает основной проблемы – проблемы непонимания надобности библиотек в эпоху электронных текстов.

В большинстве своем библиотеки не предлагают рядовому читателю ничего такого, чего бы он не нашел в книжном магазине, музее или Сети. В качестве места для чтения тот же самый рядовой читатель скорее предпочтет лавочку на свежем воздухе или уютное кафе (кстати, бытует мнение о том, что всякое кафе продает на 50% еду и напитки, а на 50% - место для чтения и общения, именно поэтому утром приличное кафе предлагает свежие газеты, например).

Книжные магазины тоже переживают не лучшие времена, испытывая жесткую конкуренцию со стороны интернет-магазинов и дискаунтеров, которые продают книги дешевле и развивают сегмент электронных книг.

Первые электронные книги появились более десяти лет назад в результате изобретения так называемой электронной бумаги. В отличие от LCD-мониторов, используемых в планшетах и телефонах, электронная бумага, подобно целлюлозной, работала в отраженном свете, то есть читалась при солнечном и искусственном свете, не потребляя энергию и позволяя изменять изображение.

Флагманом нового гаджета стала американская компания Amazon, один из крупнейших представителей книжного контента, как классического

бумажного, так и электронного. Для того чтобы люди активнее скачивали ее электронные тексты, компания выпустила свой ридер.

На российском рынке собственная гордость - компания PocketBook, основанная в 2007 году, позволившая электронной книге работать с любым форматом, какой только можно найти в поисковиках.

Разработчики ридеров пытаются осваивать новые технологии: разрешение экранов растет, появилась светодиодная подсветка. Бытует мнение о том, что устройства с монохромными дисплеями и ограниченным набором функций будут дешеветь.

Рынок электронных книг неспроста получил столь широкое распространение: его росту способствуют:

- Растущее число интернет-пользователей;
- Увеличение количества мобильных устройств с доступом в Интернет;
- Удешевление трафика (в том числе мобильного);
- Увеличение контента, доступного для загрузки;
- Сокращение тиражей печатных книг;
- Развитие Интернет-торговли.

Кроме того, электронные книги привлекают своей мобильностью: благодаря небольшим размерам подходят людям, которые много путешествуют и не хотят увеличивать вес и без того тяжелого багажа – одно устройство заменяет необходимость носить всю библиотеку у себя в кармане.

Российский рынок электронных книг по итогам 2012 года достиг отметки в 254,4 млн руб., что в 4 раза превышает показатель 2010 года, при этом 34% рынка занимают покупки с мобильных устройств: ридеров, планшетов, смартфонов. Большую же часть рынка занимают покупки с персональных компьютеров (далее – ПК) и ноутбуков.

Налицо положительная тенденция. Если в 2010 году покупки с мобильных устройства занимали лишь одну пятую часть рынка, то уже к 2012 году их доля выросла до одной трети. Данный тренд обусловлен ростом легальных продаж на рынке, так как продажи пиратского контента осуществляются, в основном, через немобильные устройства, такие как ПК и ноутбуки.

Российский рынок ридеров активно рос до 2013 года. Бум на электронном книжном рынке был обусловлен новшеством и удобством ридеров как устройств, это же является причиной их популярности. Однако же, в текущем году ожидается, что этот рынок достигнет своего пика и начнет постепенное снижение.

Прогнозируется снижение продаж ридеров на российском рынке в натуральном выражении за период 2013-2016 гг. на 23%, в то время как рост продаж смартфонов за тот же период составит 62%, планшетов – 89%.

На мой взгляд, данное явление можно рассматривать с точки зрения стабилизации рынка: ридеры - узкоспециализированные устройства, имеющие свою целевую аудиторию, которая будет окончательно сформирована в ближайшие несколько лет. Однако на массовую аудиторию данные девайсы претендовать не смогут, так как уже сейчас идет процесс замещения ридеров многофункциональными устройствами: планшетными компьютерами, смартфонами и минипланшетами.

По прогнозам экспертов J'son & Partners Consulting, российский рынок электронных книг к 2016 году составит 574,4 млн руб. против 254,4 млн руб. в 2012 году, при этом уже 77% рынка будут составлять продажи на мобильные устройства и лишь 23% – продажи на ПК и ноутбуки.

Ввиду активного развития магазинов легальной электронной книжной продукции ожидается увеличение покупок с ридеров, планшетов и смартфонов, так как данный способ потребления не требует вспомогательных средств, таких как компьютер с доступом в Интернет и проводной кабель, и является наиболее удобным, комфортным и мобильным для современных пользователей, которые готовы заплатить за качественный контент, будучи в дороге или при отсутствии широкополосного доступа в интернет.

Единственным барьером в данном случае может служить отсутствие широкого предложения в силу неразвитости легального рынка, его небольшого ассортимента и (или) сохранения значительной доли пиратского рынка.

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Алпатова Д.Ю.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ТЕКУЩИЙ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ РОССИИ

Для осуществления государством социальной, экономической политики необходимо обладать максимально точными данными о численности населения, его составе и структуре. В связи с этим на ежегодной основе статистические службы фиксируют изменения в движении демографических показателей для осуществления последующего прогноза. Под демографическим прогнозом понимают научно обоснованное предвидение основных параметров движения населения и будущей демографической ситуации.

Цель демографического прогноза - исследование современных тенденций воспроизводства населения путем оценки их возможного влияния

на будущую численность и состав населения и на социально-экономическое развитие в целом, а также выявление возможных неблагоприятных последствий сложившейся демографической ситуации.

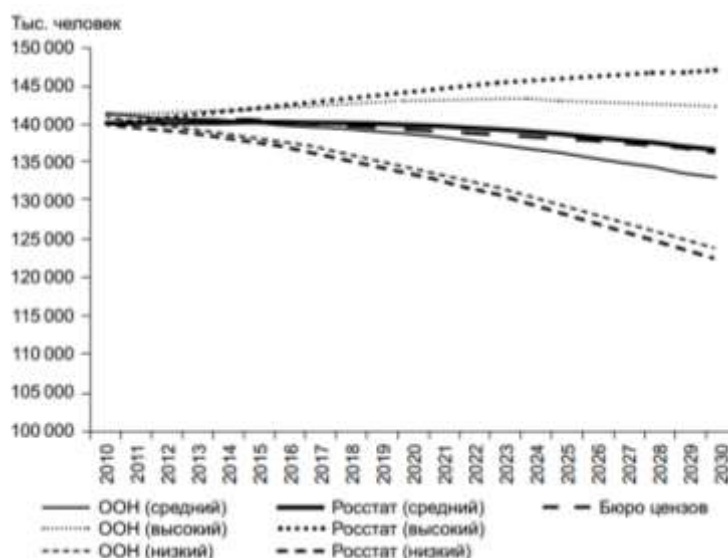
Для определения тенденции демографического развития России до 2030 г. обратимся к результатам проведенных прогнозов трех авторитетных статистических агентств (институтов): Федеральной службы государственной статистики (Росстат), Отдела народонаселения ООН и Бюро цenzов США.

В 2010 г. Федеральной службы государственной статистики были представлены результаты демографического прогноза РФ до 2030 г. Расчеты были осуществлены на 1 января 2009 года.

Для социальных и экономических процессов в России наибольшее значение имеет следующий результат прогноза – депопуляция населения и его старение, сокращение доли экономически активного населения.

В соответствии со всеми вариантами прогноза (за исключением высокого варианта прогноза Росстата) в России в ближайшие два десятилетия ожидается депопуляция (рис. 1).

Рисунок 1. Изменение численности населения России в 2010—2030 гг.



Средние варианты прогнозов показывают сокращение численности населения. Однако заметна наблюдается существенная разница в прогнозах Росстата, Отдела народонаселения ООН и Бюро цenzов.

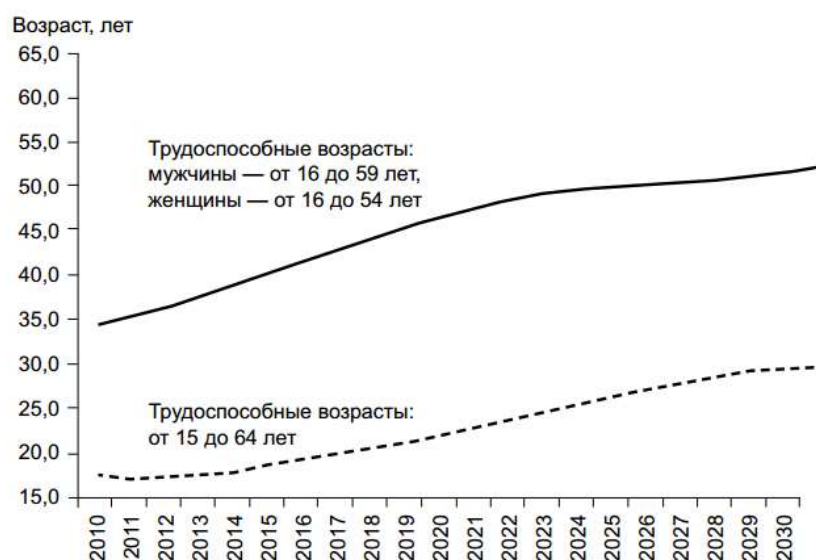
В ближайшие двадцать лет депопуляция прогнозируется также в Японии (8%), в Германии (2,5%), Болгарии (11%), Румынии (6%), Латвии (10%), Литве (8%), Эстонии (5%), Венгрии (4%), Польше (3%), Словакии (1,5%), Словении (1%).

Половозрастная структура

До 2030 г., в соответствии с прогнозом, в России наблюдается старение населения. Все прогнозы предсказывают к 2030 г. заметные и практически идентичные изменения в возрастном составе.

Доля лиц в возрастах от 65 и старше увеличится на 60%, а вместе с ней и демографическая нагрузка пожилыми на трудоспособное население (рис. 2). Почти каждый пятый житель страны в 2030 г. будет старше 65 лет. Вместе с тем по уровню старения Россия будет заметно отставать от развитых стран мира. Так, доля лиц в возрасте от 65 лет и старше составит в Германии около 25%, в Японии — почти 30%. Подобное отставание объясняется относительно высокой смертностью и недолгой продолжительностью жизни в старших возрастах.

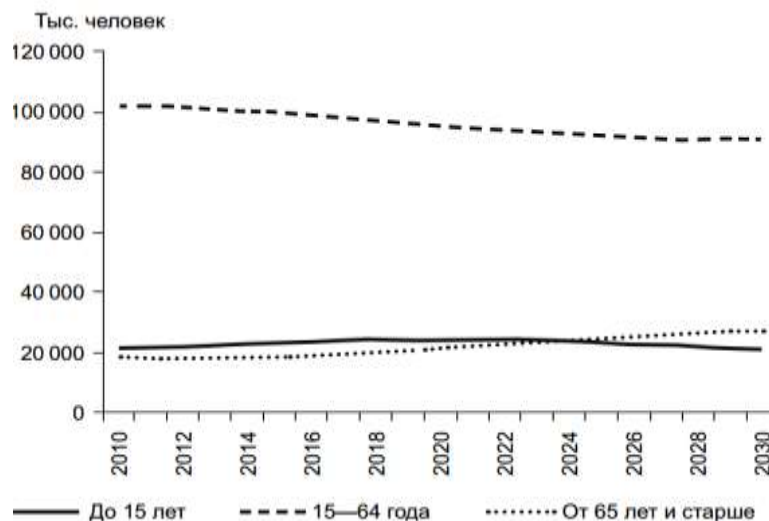
Рисунок 2. Демографическая нагрузка пожилыми в России по прогнозу Росстата (на 100 лиц в трудоспособных возрастах при разных определениях границ трудоспособного возраста), 2010—2030 гг.



Еще одна неблагоприятная тенденция — сокращение численности населения в экономически активных, или трудоспособных, возрастах — вызывает особую обеспокоенность в связи с тем, что не было исторических аналогов поддержания высоких темпов экономического роста в условиях сокращающегося населения, в том числе и его экономически активной части.

По среднему варианту прогноза Росстата численность населения в возрастах 15—64 года уменьшится в России к 2025 г. на 9—10 млн человек, а численность населения в пределах официально заданных границ трудоспособности — на 11 млн человек. При этом число детей до 2030 г. будет изменяться волнообразно и в узких пределах, а число лиц в старших возрастах будет устойчиво увеличиваться (рис. 3). В условиях демографического старения также будет стареть и экономически активное население. В его составе к 2030 г. заметно уменьшится доля молодых возрастов (до 35 лет) и повысится доля старших возрастов (от 50 до 65 лет).

Рисунок 3. Демографическая нагрузка пожилыми в России по



Рождаемость, смертность, миграция.

Согласно среднему варианту прогноза Росстата миграционный прирост России с 2010 до 2030 г. составит 6,8 млн человек, высокому варианту — более 10 млн человек. При этом доля мигрантов, прибывших в страну после 2010 г., и их потомков по среднему варианту прогноза составит в 2030 г. порядка 5% от всего населения России. Это заметно меньше, чем их доля в населении стран, проводящих активную миграционную политику, таких как Канада, США или Австралия.

Прогностические сценарии рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни для средних вариантов всех прогнозов практически аналогичны друг другу. Это сходство отражает в целом общность представлений о перспективах изменений рождаемости и смертности в России у исследователей из разных стран мира. В высоком варианте прогноза Росстата величина коэффициента суммарной рождаемости хотя и растет, остается ниже уровня, обеспечивающего расширенное демографическое воспроизводство. Следует отметить, что даже гипотетическое повышение рождаемости в ближайший 20-летний период непосредственно никак не скажется на численности населения в экономически активных возрастах, поскольку рожденные в данный период дети достигнут этого возраста лишь в начале четвертого десятилетия XXI в.

Изучив демографический прогноз Российской Федерации до 2030 г., проведенный Федеральной службой государственной статистики, мы выявили ожидаемую депопуляцию на данный период. По прогнозам, смертность будет превосходить рождаемость, численность населения в экономически активных возрастах сократится, а доля пожилого населения лишь увеличится, но при этом отмечается и миграционный прирост. Данный прогноз был сделан как Росстатом, так и зарубежными статистическими агентствами: отделом народонаселения ООН и Бюром цензов США.

Если прогноз окажется достоверным, то такие изменения окажут существенное влияние на социально-экономическое развитие, скажутся на численности работников, учащихся, потребителей разного рода товаров и услуг и т.д. Анализ степени влияния данных изменений, а также возможности преодоления негативных последствий данных процессов можно выявить с помощью функциональных (аналитических) прогнозов.

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ИХ ПРОГНОЗ

Для выполнения экономическим субъектом своих функций необходимы соответствующие финансовые ресурсы, которые образуются в форме доходов, поступлений и накоплений. Не исключением являются органы государственной власти и местного самоуправления, доходы от деятельности которых способствуют реализации целей и задач государства.

В процессе формирования доходов в распоряжение органов привлекаются финансовые ресурсы, которые создаются в различных сферах общественного производства и основываются на разных формах собственности: государственной, муниципальной, частной, общественной. Кроме того, часть прибыли организаций, личных доходов граждан, полученных ими от предпринимательской деятельности, вложений в ценные бумаги, поступают в качестве налогов и сборов в бюджеты соответствующего уровня.

Государственные и муниципальные доходы представляют собой раздел финансового права, аккумулирующий нормы других финансово-правовых отраслевых образований, а именно бюджетного права; института, регулирующего отношения в области образования средств внебюджетных централизованных фондов; нормы права государственного и муниципального кредита и так далее.

Государственными доходами являются доходы на федеральном и региональном уровне, а муниципальные – это доходы на уровне муниципальных образований.

К законодательству и нормативно-правовым актам, регулирующим государственные и муниципальные доходы, относятся, в первую очередь, Бюджетный кодекс Российской Федерации и Налоговый кодекс РФ. Доходы бюджетов формируются в соответствии с бюджетным законодательством РФ, законодательством РФ о налогах и сборах, и законодательством об иных обязательных платежах. Наряду с этим, действуют законодательные и

другие правовые акты о различных видах налогов, сборов, пошлин и иных поступлений, зачисляемых в состав государственных или местных доходов. Помимо федеральных, к ним относятся акты регионального и муниципального уровней, принимаемые, соответственно, разграничению предметов ведения между РФ, ее субъектами и муниципальными образованиями.

Под государственными доходами понимается часть национального дохода страны, обращаемая в процессе его распределения и перераспределения через различные виды денежных поступлений в собственность и распоряжение государства с целью создания финансовой базы, необходимой для выполнения его задач по осуществлению социально-экономической политики, обеспечению обороны и безопасности страны, а также необходимой для функционирования государственных органов.

В свою очередь муниципальные доходы также представляют собой часть национального дохода и служат созданию финансовой базы местного самоуправления для решения вопросов местного значения.

Доходы бюджетов можно классифицировать по различным критериям. Согласно БК РФ государственные и муниципальные доходы могут делиться на:

- 1) налоговые доходы;
- 2) неналоговые доходы;
- 3) безвозмездные поступления.

По экономическому содержанию федеральный бюджет представляет собой форму образования и использования централизованного фонда денежных средств Российской Федерации, источников формирования и направлений использования денежных доходов, поступлений и накоплений.

В соответствии с прогнозом по основным доходам федерального бюджета на 2015-2017 года совокупные доходы за 2014 г. составят 14 238,8 млрд. рублей (19,9 % ВВП). В их составе выделяют (млрд. руб.):

- 1) Нефтегазовые доходы 7 480,2 (10,5 %)
 - a. НДС 2 917,1 (4,1 %)
 - b. Таможенные пошлины 4 563,1 (6,4%)
- 2) Ненефтегазовые доходы 6 758,6 (9,5%)
 - a. Налог на прибыль организаций 363,2 (0,5%)
 - b. НДС 3 711,9 (5,2%)
 - c. Акцизы 664,9 (0,9%)
 - d. НДС (без нефтегазовых доходов) 20,3
 - e. Таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов) 711,1 (1%)
 - f. Дивиденды по акциям 139,1 (0,2%)
 - g. Прочие доходы 1 148,1 (1,6%).

В 2015 году прогнозируются доходы бюджета в размере 14 923,9 млрд. рублей, 2016 г. – 15 493,2 млрд. рублей, 2017 г. – 16 272,7 млрд. рублей.

Снижение прогнозируемого поступления нефтегазовых доходов в процентах ВВП в 2015 - 2017 годах обусловлено снижением экспортных цен на газ, нефть, объемов добычи нефти, объемов экспорта товаров, выработанных из нефти, а также более низкими по сравнению с темпами роста

ВВП темпами роста курса доллара США по отношению к рублю, объемов экспорта нефти и газа природного, объемов добычи газа горючего природного.

Однако при формировании бюджета на 2015-2017 года не учитывалась современная геополитическая ситуация, сложившаяся в начале 2014 г. в связи с напряженной ситуацией на Украине, резким падением цен на нефть и нефтепродукты, санкциями со стороны стран ЕС, США и других стран, девальвацией рубля и ускоренной инфляцией. Исходя из этого, прогнозные значения доходов на 2014 – 2017 года практически недостижимы.

Как видно из бюджета РФ, нефтегазовые доходы преобладают над ненефтегазовыми. Крупнейшие источники доходов: таможенные пошлины, НДС, НДПИ и другие. Анализируя доходные статьи РФ как на федеральном, так и на региональном и местном уровне, необходимо подчеркнуть сохранившуюся зависимость доходов РФ от сырьевых ресурсов.

Таким образом, выполнение задач и функций государства требует обеспечения финансовыми ресурсами. В связи с этим в государственную и муниципальную собственность и распоряжение поступает часть национального дохода государства. В процессе формирования государственных и муниципальных доходов в распоряжение соответствующих органов привлекается часть чистого дохода, создаваемого в различных областях общественного производства. В формировании доходов государства и муниципальных образований участвуют все звенья финансовой системы.

Государственные и муниципальные доходы делятся в соответствии с Бюджетным кодексом на налоговые и неналоговые доходы и безвозмездные поступления. Помимо данного деления, существует множество классификаций доходов, например, по степени централизации, методу мобилизации, по порядку и условиям зачисления, по социально-экономическому признаку и т.д.

Государственные и муниципальные доходы отражаются в федеральном законе о федеральном бюджете, который устанавливается на 3 года и отображает прогнозные значения доходов на плановый период.

В качестве источников доходов преобладают нефтегазовые источники, что подчеркивает сырьевую зависимость доходов Российской Федерации и ее субъектов, муниципалитетов.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 03.12.2012 N 216-ФЗ "О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов"
2. Бюджетный кодекс РФ
3. Налоговый кодекс РФ
4. Финансовое право: Учебник / Отв. ред. Н.И. Химичева. С.179.
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ: <http://www.minfin.ru/>

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ QR-КОДА

Информационные технологии непрерывно развиваются, тем самым углубляя процессы глобализации и компьютеризации. Новые технологии применяются в военное, космической промышленности, в медицине, образовании, а также и в экономике. Научный прогресс затронул не только сферу производства, но и другие сферы, например, маркетинговую.

С появлением смартфонов, планшетных компьютеров восприятие потребителей неразрывно связано с интернетом. Процесс отбора, анализа, проверки качества товаров и услуг начинается с поисковых систем, где возможно найти любую информацию об интересующей компании, товаре и т.д. Одним из нововведений, которые позволяют облегчить данный процесс интернет знакомства потребителя с производителем и его продукцией, стало изобретение QR-кода - матричного кода (двумерный штрих-код), разработанного и представленного японской компанией «Denso-Wave» в 1994 году. С английского языка переводится как quick response — быстрый отклик.

Данная служба в Азиатско-Тихоокеанском регионе активно применяется с 2000 г, но на российский рынок она дошла только в последние несколько лет. Так в чем же особенность QR-служб?

В отличие от старого штрих-кода, который сканируют тонким лучом, QR-код определяется сенсором как двумерное изображение. Три квадрата в углах изображения и меньшие синхронизирующие квадратики по всему коду позволяют нормализовать размер изображения и его ориентацию, а также угол, под которым сенсор расположен к поверхности изображения. Точки переводятся в двоичные числа с проверкой по контрольной сумме.

Назначение QR-кода можно охарактеризовать с помощью его функций:

1. Информативная — получение потребителем необходимой информации.

2. Аттрактивная – привлекает внимание покупателей.
3. Эстетическая
4. Функция гиперсвязи тесно связана с информативной функцией.

QR-код призван осуществлять гиперсвязь объектов, является своего рода «окном в Интернет», связывает письменный креолизованный текст и тексты, содержащиеся в сети Интернет.

5. Функция создания имиджа состоит в участии гиперкода в создании имиджа компании, марки, места. Наличие QR-кода говорит о «продвинутости» компании, современных технологиях, ориентированности на клиента. Гиперкод, как «красная лампочка», говорит адресату о современном, молодежном имидже товара/компании.

Основное достоинство QR-кода — это лёгкое распознавание сканирующим оборудованием (в том числе и фотокамерой мобильного телефона), что дает возможность использования в торговле, производстве, логистике.

Одним из преимуществ является то, что данная служба может использоваться повсеместно, т.к. QR-код распознается как на бумаге, ткани, древесине, железе, бетоне и т.д., так и на экране, на web-странице. Рекламодатель может размещать QR-шифр как на стекле витрин, на этикетках продукции, на ценнике, на рекламных баннерах, стойках и рекламных листовках.

Несмотря на огромный потенциал данной технологии, в нашей стране, согласно последним исследованиям, небольшое количество пользователей с ней знакомо. Так, всего лишь порядка 30 % пользователей слышало о данной технологии, и всего лишь 23 % самостоятельно сканировали QR-коды.

Проблема редкого использования данной технологии в России связана не с производителем, а с потребителем, в первую очередь. Что касается производителя, то нанесения QR-кода – это очень простая в реализации технология. Зашифровать любую информацию можно с помощью интернета даже рядовому пользователю компьютера, ведь такой процесс занимает всего несколько минут. Более того, за такую службу не нужно никому платить, она не запатентована и находится в общем доступе.

С другой стороны, не каждый потребитель имеет возможность просканировать QR-код, т.к. не все имеют мобильный телефон, поддерживающий данную функцию. А кто имеет, может и не знать, как осуществить сканирование, какое программное обеспечение установить и т.д. В связи с культурными и историческими особенностями нашей страны восприятие новых технологий происходит довольно проблематично жителями, особенно старшим поколением, которые только недавно освоили минимальные функции своих телефонов и компьютеров, и каждое нововведение принимается ими с большим трудом.

Но, несмотря на медленное изучение технологии, QR-код стал все чаще применяться производителями в рекламных целях:

- Использование для продвижения продукции с помощью проведения рекламных акций, распродаж, скидок, бонусов через QR-систему. Таким образом, потребителю достаточно лишь распознать QR-код и он получит, например, 10% скидку на какой-либо товар, осталось только приобрести его, указав свой номер скидки, высветившийся после сканирования. Другим вариантом является рекламные конкурсы с подарками, где с помощью QR-кода клиент может зарегистрироваться и принять участие в конкурсе.

- Онлайн-шоппинг. Это перспективное направление, уже используемое в Японии и в Южной Корее, в котором клиент может распознать QR-код на телефоне, добавить появившийся товар в корзину в интернет-магазине, осуществить заказ с выбором доставки. И через обговоренный срок потребитель уже сможет получить у себя дома заказанный им товар и оплатить либо наличными, либо с кредитной карты. В России данная технология еще не применяется, но когда рынок потребителей будет готов к использованию подобных систем, производители будут повсеместно вводить данную службу по использованию QR-кода для интернет покупки продукции.

- Одним из возможных методов использования данной технологии может стать прием платежей. В настоящее время наблюдается тенденция отхода от использования наличных денег в пользу новых форм оплаты как-то — пластиковые карты, электронные деньги, SMS-платежи. Прибегнув к последней, можно способствовать более быстрому обслуживанию клиентов. Так, к примеру, на крупных уличных фестивалях, проводимых, в том числе, и в Москве, очень частым явлением является длинная очередь на кафе быстрого питания. Зачастую ожидание может составлять до 10 минут, что с одной стороны портит клиентам настроение, а это может снизить их покупательские намерения, а с другой — отпугивает еще большее количество потенциальных клиентов. В данной ситуации уличные торговцы могли бы сократить такое ожидание благодаря QR-коду.

Бесспорно, данная технология является перспективной. Распространение QR-служб в мировой практике происходит очень стремительно. Большинство развитых стран уже активно осваивают и применяют данную систему в различных целях, в том числе в рекламных. Однако в России использование QR-кода на практике осуществляется крайне редко. На данный момент применение QR-кодов в России ориентировано в основном на платежеспособную молодежную аудиторию, т. к. именно такой аудитории свойственно активное использование гаджетов, позволяющих использовать данную функцию. Именно поэтому на текущем этапе развития

и применения технологий в России данная технология должна быть интересна маркетинговым службам компаний, реализующих товары и услуги для молодежи.

Использованные источники:

1. Л. Бугаев Мобильный маркетинг. Как зарядить свой бизнес в мобильном мире. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 214 с.
2. Практика торговли № 9, Сентябрь 2012. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.retailmagazine.ru/article.php?numn=6496>

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ВОЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.

Ежедневно каждый из нас сталкивается с проблемой выбора, где необходимо принять конкретное решение в ограниченное время, для того чтобы достичь поставленной цели. Каждый человек обладает определенными качествами, которые помогают ему в процессе деятельности. И те люди, которые действительно стремятся быть успешными, должны обладать такими волевыми качествами, как мужество, настойчивость, решительность, самостоятельность, самообладание.

Однако нередко мы сталкиваемся с такой ситуацией, когда способный, одаренный человек не предпринимает ничего для достижения своих целей, для решения каких-либо задач. С другой стороны, менее способные люди работают не покладая рук и становятся успешными, преуспевающими. Эти явления связывают с такой особенностью психики, как воля. Задачей воли является управление нашим поведением, сознательное саморегулирование нашей активности, особенно в тех случаях, когда возникают препятствия для нормальной жизни. Положительные качества воли, проявления ее силы, бесспорно, способствуют успешности деятельности.

Противоречивость изучения этого психологического процесса заключается в том, что это субъективный фактор, не обладающий определенными критериями для его точного определения.

Волевое регулирование по-разному воздействует на каждого человека. Существует множество факторов, от которых зависит проявление воли. По-другому психологи называют их качествами воли. К ним относятся:

- 1) Энергия, динамическая сила, интенсивность. Данные качества зависят от поставленных задач и трудности их выполнения.

2) Мастерство, контроль, дисциплина. В данных качествах подчеркивается, что воля регулирует как и поведение человека, так и его мышление.

3) Концентрация, сосредоточенность, влияние. Данные качества имеют силу в том случае, когда перед человеком стоит задача, несопоставимая с его желаниями. Например, выполнение домашнего задания студентом. Несмотря на то что, к примеру, студент желает посмотреть его любимый кинофильм, он осознает значимость задачи, которую необходимо выполнить. Поэтому посредством волевого регулирования студент переводит свое внимание на домашнее задание. В подобных ситуациях и вступают в действие перечисленные выше качества.

4) Решительность, быстрота выполнения задач. Данные качества зависят от временных ограничений, с которыми сталкивается человек в процессе преодоления определенных препятствий.

5) Настойчивость, стойкость, терпение. Данные качества аналогично связаны как и с трудностью проблем, так и с временными рамками, в течение которых должно быть предпринято нужное действие.

6) Инициатива, отвага, решимость. В данном случае речь идет о каком-либо риске, с которым сталкивается человек, в процессе своей деятельности

Наличие данных качеств способствует совершению волевого поступка с помощью волевого акта - силового способа принятия личного решения, для выполнения поставленных задач или решения определенных проблем. Волевой акт отличается от других способов саморегулирования тем, что он всегда осуществляется сквозь определенную внутреннюю борьбу личности, приложение усилий, для осуществления действия.

Акт воли состоит из шести стадий:

1. Цель, оценка, мотивация. 2. Размышление. 3. Выбор цели (одной цели из нескольких). 4. Подтверждение. 5. Составление программы действий, ориентированной на имеющиеся средства. 6. Исполнение.

Иными словами, каждый человек в процессе волевого акта ставит перед собой конкретные цели, оценивает каждую из них, определяет свои личные мотивы для достижения каждой из целей, упорядочивает их в зависимости от предпочтительности или важности в определенный период времени. Так же он решает, какими методами и средствами осуществит поставленную задачу. Впоследствии остается лишь воплотить задуманное в жизнь.

Необходимо отметить, что не всегда волевой акт направлен для достижения определенных целей. Нередко он происходит лишь для самоконтроля, для преодоления самого себя.

Особенность человека заключается в том, что он все время самосовершенствуется, растет и развивается как физически, так и духовно. Одним из внутренних процессов преобразования личности является развитие воли у человека. Постепенно процесс волевой регуляции поднимается на все более высокий уровень.

Бесспорно, развитие воли происходит постепенно. К примеру, на начальном уровне волевой акт затрагивает базовые аспекты. Но при неоднократном усилии для выполнения этого же действия оно превращается в машинальное, привычное для человека. А волевое регулирование переходит на более сложные задачи.

Примером может служить деятельность спортсмена, который первоначально прилагал усилия, чтобы делать тщательную разминку перед занятиями, но впоследствии эти действия вошли у него не только в привычку, но и в необходимость. Впоследствии спортсмен, например пловец, прилагал усилия, для того чтобы проплыть полкилометра, при этом поддерживая быстрый темп. Поначалу это было сложно для него не только на физическом уровне, но и на психологическом. Сложнее всего для него было решиться на это и не сворачивать со своего пути, выполнить свою спортивную задачу, достигнуть результата. И после успешного выполнения задания, после успешной борьбы над самим собой пловец в следующий раз будет в состоянии проплыть ту же дистанцию с меньшими усилиями. Его волевой акт переключится на более тяжелые задачи. В этом и состоит смысл волевого регулирования, человек преодолевает самого себя, самосовершенствуясь.

Необходимо отметить, что самоконтроль посредством волевого акта начинается с самого детства. Ребенок преодолевает определенные препятствия в процессе взросления не без помощи волевого регулирования.

Над вопросом развития воли в человеке задумывались многие ученые, неоднократно проводились экспериментальные исследования для выявления четкой стратегии. Но до сих пор не удалось найти однозначного, непротиворечивого варианта.

Помимо того хотелось бы подчеркнуть, что развитие воли в каждом индивиде происходит по-своему. Как уже говорилось в начале реферата, нередко одаренные, способные, но недостаточно целеустремленные люди достигают меньшего, чем менее способные, но решительные, находчивые, дисциплинированные, ответственные люди. Это обусловлено тем, что каждый из нас является индивидуальностью. Каждый из нас по-своему осуществляет самоконтроль, по-своему ставит задачи и цели, в разной степени прилагает усилия и использует различные, свои собственные средства для достижения необходимого результата.

Каждый человек обладает определенными качествами, от которых и зависит успех его деятельности. К волевым качествам личности можно

отнести инициативность, смелость, самообладание, дисциплинированность, решительность, уверенность в себе, настойчивость и т.д.

Волевые качества являются наиболее важными в формировании личности. Именно благодаря ним человек был способен пойти на героический поступок ради близких, родных и окружающих его людей. Только благодаря этим качествам человек может достичь успеха, стать известным (в хорошем смысле этого слова). Величайшие творения как материального, так и духовного мира непосредственно связаны с этими волевыми качествами, которыми обладали люди, достигшие великолепных результатов в своей деятельности.

Таким образом, воля - это внутренняя сила личности. Она проявляется на всех этапах волевого акта, но ярче всего в том, какие препятствия были преодолены с помощью волевых действий и какие результаты были получены. Именно препятствия являются показателем силы воли. Под волей понимается очень сложный психологический процесс, который невозможно объяснить однозначно, измерить в точных величинах, или изобразить в предметно-образной форме. Развитие силы воли у каждого человека происходит по-разному и не всегда достигает идентичных результатов. Вот почему этот вопрос беспокоил как исследователей экспериментаторов, так и психологов на протяжении нескольких столетий. К тому же он все еще не раскрыт в полном масштабе, и, может быть, с развитием науки, в будущем, мы еще узнаем новые, неизведанные обстоятельства такого понятия, как «воля».

Мирасова Г.Т.

*Бакирский Государственный Аграрный Университет
РБ, г. Уфа*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

При рождении второго, третьего и последующего ребенка государство предоставляет материнский капитал. Каждый год размер этого капитала разная.

Материнский капитал – это мера государственной поддержки в виде денежной компенсации за рождение второго, третьего и последующего ребенка в семье.

В 2014 году размер материнского капитала составил 429 408 тысяч рублей.[1]

Так какие же плюсы и минусы имеет материнский капитал?

Большим плюсом материнского капитала является то, что размер капитала с каждым годом увеличивается. Сертификат нельзя обналичить, а значит, денежные средства не уйдут «налево». Материнский капитал предоставляется не ребенку, а родителям, семье. То есть семья, сама может выбрать на какие цели использовать материнский капитал. [2] Также

материнский капитал освобождается от налогов. Материнский капитал могут получить не только родившие женщины, но и мужчины являющимися единственными усыновителями второго, третьего и последующего ребенка.

Несомненно, в данной государственной поддержке есть и минусы.

Материнский капитал предоставляется только один раз. Купив квартиру в ипотеку на материнский капитал, то возможность на улучшение жилищных условий усложняются.

Но если у семьи есть возможность оплатить ипотечный кредит, то при улучшении жилищных условий с использованием материнского капитала проблем не возникнет.

Также государство требует, чтобы в приобретаемой недвижимости была доля собственности у ребенка.[1] Оформив долю на ребенка в квартире, в будущем обмен данной квартире будет проблематичным. Банк не возьмет в залог квартиру, в которой есть доля несовершеннолетнего ребенка. Продажа квартиры с долей детей и не наделить ребенка долей собственности - органы опеки и попечительства не разрешат. Если не оформить долю на детей в будущем подросший ребенок может потребовать свою долю в квартире, которая давно продана. Через суд можно расторгнуть договор купли – продажи, но пострадают покупатели той квартиры, которая когда то была приобретена ими в счет использования материнского капитала.

Несмотря на минусы такой государственной поддержки, население все же идет на этот шаг. Благодаря материнскому капиталу рождаемость в нашей стране увеличилась.

Используемые источники:

1. Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [Электронный ресурс]:[принят 29.12.2006 N 256-ФЗ]: (ред. от 23.06.2014 г.) // Консультант плюс
2. Сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>

Миргалимова Э.М.

студент 2го курса

Петров Р. Е.

старший преподаватель

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, Татарстан, г. Елабуга

ФУТБОЛ В ЖИЗНИ РОССИИ

В данной работе рассматривается понятие «Футбол», история развития во всем мире и, непосредственно, в России. Выявляются основные проблемы существовавшие и существующие в мире футбола.

Ключевые слова: футбол, спорт, развитие, возможности, матч.

Футбол популярнейший вид спорта во всем мире, он появился еще в далекой древности. Этот вид спорта в разных странах назывался по-разному, например, в Италии его называли «Кальчо». На сегодняшний день есть Итальянский футбольный клуб названный в честь этого названия футбола то есть «Кальчо». Первые запечатленные официальные игры и по правилам прошли в Великобритании в 1872 году. И из-за этого считается, что придумали этот спорт в Англии, хотя многие страны оспаривают этот факт.

История развития футбола в России началась в конце XIX века, а первый официальный матч прошел 13 сентября 1983 году в городе Санкт-Петербурге. Смысл той игры заключался в том, что игроки должны забросить шар в ворота соперников чем угодно только не руками. «Футбольное поле» было похоже на болото, никакого газона просто сплошная грязь и лужи. Хорошо одетые люди бегали по грязи и периодически падали прямо в грязь. Болельщики, смотря за происходящим на поле, не могли сдержать смех.

Официальной датой создания футбола в России принято считать дату 24 октября 1897 года. В этот день был сыгран первый официальный матч между командами «Спорт» (Санкт-Петербург, кружок любителей спорта) и «Василеостровского общества футболистов». Футболисты из Василеостровского общества победили со счетом 6:0.

В некоторых источниках можно найти более раннюю историю развития футбола в России, задолго до того как был сыгран первый официальный матч. В нашей стране, как и во многих странах мира, была игра очень сильно похожа на наш футбол. В него играли в лаптях, и мячик был кожаным набитый перьями, но этот спорт пытались запретить.

«Катание мяча по полю» в России распространялось с невероятной скоростью. Начали появляться первые футбольные команды, первыми из них были команды Петербурга, Риги, Одессы и Николаева, а позже появились и в Москве. А в начале XX века прошли первые состязания среди команд. В 1912 году был создан Всероссийский футбольный союз. В этом же году ВФС был принят в ФИФА. Первая секция футбола в СССР была основана в 1934 году.

В 1991 году после распада СССР отделившиеся страны начали проводить свои чемпионаты. И в России начался «перестрой» футбола, начали заново создавать новую футбольную лигу. В Новой лиге из СССР выступало 6 команд из России – «Спартак», «ЦСКА», «Торпедо», «Динамо» из Москвы и две команды из Владикавказа «Спартак» и «Локомотив». Для чемпионата страны этого было явно очень мало, тогда было решено собрать команды из первой и даже из второй лиги.

Российский футбол - явление весьма противоречивое, даже в какой-то степени уникальное: регулярно инвестируются огромные средства, а толку, мягко говоря, не так уж много. Олицетворением и апогеем этого является

ситуация, когда "Динамо" и ЦСКА вынуждены играть на одном стадионе, который не выдерживает нагрузок. Рассмотрим обширнее некоторый ряд проблем:

Проблема 1. Вред лимита на легионеров.

Я считаю, что лимит следует как можно скорее убирать, от него больше вреда чем пользы: российские футболисты получают огромные деньги за наличие паспорта уже в юном возрасте и начинают, как следствие, забывать о том, зачем они пришли в футбол. Ситуацию, когда Бухаров, Смолов, Гатагов, Шатов, Лобанцев и другие ребята получают на порядок выше, чем среднестатистический россиянин, считаю абсолютно ненормальной: они же ничего не выиграли серьёзного. Парни просто не видят смысла трудиться дальше, повышать свой уровень – зачем? Ведь почувствовав деньги, интерес к футболу уже угас. В жизни и так всё достигнуто, ты звезда в России, а большего и не нужно.

Книга Риксена, недавно вышедшая в свет, показывает отношение большинства легионеров, едущих к нам: только деньги, а интервью, столь приятные функционерам - пыль в глаза, ни чего более лишь обман. Не понимаю, как до сих пор вышестоящие не разобрались. Неужели нормально платить баснословные деньги футболистам, которым ещё играть и играть?

Проблема 2. Развитие детского футбола.

Детская академия.

На сегодняшний день развитие футбола в России в плачевном состоянии, так как в академии футбола попадают не талантливые юноши и девушки любящие, умеющие играть и чувствующие игру, а попадают дети состоятельных людей. Для обучения в академии футбола нужны не малые средства, почему не сделать такие академии бесплатными. Ведь в самой большой стране некому играть в профессиональный футбол, разве это не постыдно? Если привести к примеру другие страны где развит футбол например как Бразилия в академии идет набор не по средствам которые они могут заплатить, а по таланту. Так же в Бразилии проводятся соревнования по футболу по результатам которых талантливых юношей приглашают в академии заниматься профессиональным футболом.

И об этой проблеме все функционеры говорят громко, призывая решать немедленно, РФС призывает клубы в обязательном порядке 10% бюджета тратить на развитие собственных академий. Вам не кажется такая ситуация несколько абсурдной - клубы не хотят ждать, желая результата «здесь и сейчас». Ситуация с лимитом создаёт ситуацию, когда купить состоявшегося футболиста из других стран (в особенности - африканских) гораздо дешевле, нежели обеспечивать зарплатой своего футболиста - он же хочет зарплату, как и других, в этом ничего нет, любой бы возмущался, что коллега по работе получает на порядок выше.

В этом плане особняком стоит Германия, где на государственном уровне была решена данная проблем выделением огромных денег на

построение детских футбольных школ, академий. Выделяется, разумеется, "Боруссия" из Дортмунда, вышедшая в прошлом году в финал Лиги Чемпионов.

Проблема 3. Посещаемость.

Честно говоря, данную проблему сейчас я могу связать только с нынешней системой "осень-весна"; количество людей на стадионе зависит от температуры (от погоды) на улице. Кстати, не говоря уже о детях. Мало кто уже ходит на большие футбольные матчи со своими детьми, это связано с контингентом, собирающимся на стадионе: всё-таки кричалки, где регулярно используется мат, уже стали привычными, к сожалению, для уха даже телезрителя, не говоря о постоянном посетителе или владельце абонементов.

Да и многие люди ходят на стадион с целью кого-нибудь побить, а не посмотреть футбол. Что очень даже плачевно сказывается на посещаемости футбола: ведь никому не хочется приходить домой с разбитым носом и это если повезет.

В 2018 году России впервые в своей истории предстоит организовать и провести чемпионат мира по футболу. На протяжении месяца внимание всех стран мира будет приковано к 12 стадионам, расположенным в 11 городах России, а также к выступлению нашей сборной.

Футбол существует для болельщиков. К сожалению, об этом часто забывают, и в российском обществе практически не происходит обсуждения программ о развитии новых футбольных звезд. Только время от времени в СМИ эксперты обсуждают отдельные яркие моменты и более важных темы.

Использованные источники:

1. Футбольная энциклопедия / Автор-сост. А.Смирнов. - М.: Вече, ООО "Фирма" Издательство АСТ, 2000. - 192с.
2. Футбол. Учебник для физических институтов. Под редакцией Казакова П.Н. М., "Физкультура и спорт", 2005.
3. Барсук О.Л., Кудрейко А.И. Страницы футбольной летописи.- Мн.: Полымя, 2003 - 160 с.
4. <http://www.football-info.ru/igr/istoria.htm>
5. <http://www.ronl.ru/referaty/kultura/284586/>

*Мирзаева Н. Г.
студент 2курса 5 гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.*

*доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Одной из ведущих тенденций финансовой глобализации является формирование и развитие международного рынка ценных бумаг - МРЦБ, обеспечивающего движение транснациональных потоков капитала и их последующее размещение. Международный фондовый рынок как система институтов и отношений относится к той части международного финансового рынка, где осуществляются сделки с иностранными фондовыми активами, такими как акции, облигации и производные финансовые инструменты, и происходит международное перемещение финансовых требований и обязательств между собственниками активов, управляющими ими компаниями и должниками. Являющийся на своем начальном этапе малой частью международного финансового рынка, он затем значительно расширился и превратился к настоящему времени в одну из основных его составляющих. Хотя в ряде случаев тесная взаимосвязь и взаимопереплетение различных потоков транснациональных финансовых ресурсов при их межстрановом перемещении затрудняет четкое выделение данного сегмента рынка, тем не менее, в целом тенденция к его расширению, растущему весу в системе международных финансовых рынков становится все более явной.

Международный рынок ценных бумаг первоначально развивался как часть национальных рынков и затем постепенно становился сегментом мирового рынка в целом. В первую очередь, он рассматривался как совокупность операций с иностранными ценными бумагами на национальных рынках, покупок и продаж собственно международных ценных бумаг. В современных условиях национальные и международный рынки находятся в тесной взаимосвязи, только чисто условно можно рассматривать действия участников этих рынков в отрыве друг от друга, в действительности совершаемые операции носят перекрестный характер, используются преимущества того или иного рынка для получения более высокого дохода.

Возникающие сложности при определении МРЦБ требуют выработки единообразных подходов, основанных на общих принципах. По принципу перехода собственности к этим операциям, например, можно отнести транзакции между нерезидентами и резидентами данной страны, либо между

нерезидентами, первые часто определяются как иностранные, вторые как собственно международные на рынке ценных бумаг. Одновременно можно рассматривать состав участников международного финансового рынка как инвесторов и как заёмщиков, а также как профессиональных посредников, специализирующихся на операциях на данном рынке.

Международный фондовый рынок определяется также как группа институтов и организаций, обеспечивающих международную торговлю финансовыми продуктами, например, секция иностранных акций на фондовой бирже. В этом случае в рынок международных ценных бумаг входят и непосредственно отношения продавцов и покупателей в ходе торговли финансовыми инструментами. Акции для продажи на данной секции выставляются, например, транснациональной компанией, а покупателем является брокерская фирма, занимающаяся международными операциями.

Другой важнейшей частью международного финансового рынка является совокупность финансовых инструментов, обращающихся на этом рынке. В широком определении к ним можно отнести все виды финансовых инструментов, которые торгуются между резидентами и нерезидентами, либо между нерезидентами. В большинстве стран с развитым рынком ценные бумаги, имеющие национальную юрисдикцию, могут быть приобретены иностранным инвестором при наличии режима конвертируемости по движению капиталов.

Международный рынок ценных бумаг в более узком определении рассматривается как рынок специфических международных инструментов, торгуемых на ограниченных сегментах рынка. Поэтому к инструментам международного рынка ценных бумаг обычно относят следующие: акции иностранных компаний - биржевые и внебиржевые операции; иностранные облигации и еврооблигации, дающие возможность иностранным заемщикам аккумулировать средства, размещая свои бумаги на иностранных долговых рынках; деривативы, где базисным активом выступают вышеперечисленные группы инструментов, обеспечивающих трансграничное перемещение капиталов путем совершения сделок, связанных с хеджированием и спекулятивными операциями между резидентами различных стран.

Тесная связь международного рынка ценных бумаг с другими сегментами финансового рынка проявляется прежде всего через посредничество международного валютного рынка, обслуживающего движение трансграничных потоков капиталов. В значительной степени оно основывается на деятельности международных финансовых центров, где имеется необходимая финансовая инфраструктура. Либерализация валютных операций в свободно конвертируемых валютах в 70-80-е гг. значительно расширила круг участников, имеющих возможность непосредственно осуществлять валютные сделки, хотя в силу их специфики и масштабов, реализация международных финансовых операций по-

прежнему осуществляется преимущественно через «крупных игроков». В то же время волатильность валютных рынков, особенно в период кризисных потрясений, становится одним из факторов, тормозящих межстрановое движение капиталов, хотя в ряде случаев наличие устойчивых потоков, например, между фондовым и кредитным рынками может способствовать поддержанию валютных курсов и объемов операций. Развитие международного рынка ценных бумаг является результатом сложных процессов в сфере движения транснациональных капиталов, которые определяют их функциональную и региональную структуру. Процессы глобальной финансовой интеграции активизировались с начала 90-х годов. В этот период компании США и других развитых стран значительно усилили международную диверсификацию инвестирования активов и к концу 1999 года зарубежные активы уже достигли значительной величины, составив 28 трлн. долл., или 79% мирового ВВП. Сложилась система трансграничных потоков между Соединенными Штатами, Западной Европой и Японией, где доминировали капиталы американских компаний, на которые приходилось около 50% всех открытых международных финансовых позиций. В то же время трансграничные финансовые связи со странами с развивающимися рынками находились на низком уровне: в целом движение капиталов не превышало 1 трлн. долл. Их развитию препятствовали возможные риски возникновения макроэкономической и политической нестабильности, которые особенно усилились после азиатского финансового кризиса 1997-1998 гг., а также ограниченная информация о потенциале рынков.

К началу XXI в. сеть трансграничных инвестиций претерпевает существенные изменения по мере того, как происходит расширение и углубление экономических и политических связей между различными регионами и группами стран. Рост зарубежных активов определяется уже не только движением инвестиций между крупными финансовыми центрами развитых стран, но и отражает усиление значимости финансовых рынков развивающихся стран. Заметно усложняется сама система трансграничных связей, растут взаимные потоки капиталов в Европе после создания еврозоны, увеличиваются объёмы финансовых ресурсов, перемещающихся между развитыми и развивающимися странами, особенно между западноевропейскими странами и странами Ближнего и Среднего Востока, Юго-Восточной Азии и др.

В то же время расширяются потоки и между различными развивающимися регионами «юг-юг» по мере того, как правительства и корпорации в этих странах становятся более активными игроками на глобальных рынках. В период до мирового финансового кризиса 2008 г. трансграничные инвестиции между развивающимися странами Азии, Латинской Америки и Ближнего Востока росли примерно вдвое быстрее,

чем обмен инвестициями с развитыми странами, но сейчас эта тенденция вновь восстанавливается.

*Мирзоев Г.К.
студент 4 к.4гр.*

*Гаджиев Х.Р.
студент 4 к.4гр.*

*финансово-экономический факультет
Алиева Н.У.
руководитель*

*Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО БЮДЖЕТА ОРГАНИЗАЦИЙ

В современных условиях главная задача деятельности большинства организаций — увеличение поступления денег и сокращение платежей в бюджет. Осуществить ее поможет составление налогового бюджета, речь о котором пойдет в настоящей статье. Налоговый бюджет позволяет спрогнозировать суммы налоговых отчислений с целью их минимизации.

Без налогового бюджетирования сложно добиться эффективности общего бюджетирования предприятия. Ведь бюджет налогов связан с конечными формами: бюджетным балансом, бюджетом доходов и расходов, бюджетом движения денежных средств.

Налоговый бюджет организации представляет собой оптимизированный на альтернативной основе результирующий свод налоговых доходов (экономии на налогах) и налоговых расходов компании (затрат, связанных с организацией налогового менеджмента, налоговым планированием, оптимизацией и самоконтролем), нацеленный на получение максимально возможного объема налоговой прибыли и эффективное ее использование.

Бюджет налогов составляется для дальнейшего расчета финансовых показателей компании и определения влияния на них налогового бремени; формирования платежного календаря; оптимизации налогов.

Полный бюджет налогов формируется в самостоятельных структурных единицах (в центрах прибыли и центрах инвестиций). Для подразделений, являющихся центрами затрат, могут быть рассчитаны следующие виды налогов: страховые, налог на имущество, транспортный налог и др. (в зависимости от специфики предприятия и конкретного подразделения). Большая же часть налогов может быть рассчитана только по компании в целом: НДС, земельный налог, налог на дивиденды и т. д.

Когда операционные бюджеты (кроме бюджета расходов и доходов) и инвестиционный бюджет будут составлены, соответствующий отдел может заниматься планированием налогов.

После определения «затратных» налогов и налога на прибыль формируется бюджет доходов и расходов, а также определяется чистая прибыль. Затем составляется график расчетов с поставщиками и покупателями, формируется бюджет движения денежных средств и рассчитываются платежи по НДС. Информация о перечисляемых в бюджет платежах по НДС может потребовать пересмотра бюджета движения денежных средств (в связи с необходимостью дополнительного оттока денежных средств). Поэтому нельзя стопроцентно утверждать, что окончательный вариант бюджета движения денежных средств готовится до составления бюджета НДС, так как изначальный вариант еще может корректироваться. В свою очередь, первоначальный расчет НДС также может измениться. После того как бюджеты налогов составлены, формируется прогнозный баланс.

Документ создается с учетом следующих дат:

- годовой бюджет — до 1 декабря года, который предшествует планируемому периоду (например, на 2013 г. — до 01.12.2012);
- квартальный бюджет — до 10-го числа месяца, который предшествует планируемому кварталу (например, на III квартал — до 10 июня);
- месячный бюджет — до 10-20-х чисел месяца, который предшествует планируемому периоду (например, на июнь — до 10–20 мая).

Сначала следует проанализировать весь перечень налогов и сборов. Для этого необходимо определить взаимосвязь с другими бюджетами, выбрать документы, данные которых можно использовать для формирования налогового плана. На их основании рассчитывают налогооблагаемую базу по каждому из платежей. В расчет принимают только те налоги, которые организация должна платить.

Процедуру формирования бюджета налогов необходимо начать с планирования начисления налогов, налоговых платежей и налоговой задолженности.

Для расчета планируемых сумм начисления налогов используются следующие исходные данные:

- планируемые показатели для расчета налогооблагаемой базы (площадь, количество сотрудников, расходы на персонал, добавленная стоимость, налогооблагаемая прибыль и т. д.);

— налоговое законодательство (порядок уплаты налогов и сборов — ставки по налогам, сроки начисления и уплаты налогов, льготы по налогам);

— прочие данные (соглашения о реструктуризации, графики погашения реструктуризированной задолженности, графики реструктуризации, графики погашения пеней и штрафов и т. п.).

Мы не будем останавливаться на упрощенной системе налогообложения, так как она предназначена для использования малыми предприятиями с небольшими оборотами (в них из-за размера зачастую отсутствует необходимость бюджетирования).

Рассмотрим общий режим налогообложения, присущий большинству организаций.

Окончательно сформированный налоговый бюджет может содержать в себе следующую информацию: сроки уплаты, суммы платежей, подлежащих перечислению в бюджет, совокупный перечень налогов к уплате. Целесообразно к форме налогового бюджета приложить справочную информацию для проверки правильности исчисления налогов.

В зависимости от осуществляемых видов деятельности компания также может быть плательщиком акцизов, водного налога, налога на добычу полезных ископаемых, транспортного, земельного и прочих налогов.

Параметры для расчета данных налогов (ставки, сроки начисления и уплаты налогов, льготы) содержатся в НК РФ.

Все налоги, кроме косвенных, подлежат включению в бюджет доходов и расходов в качестве расхода.

Расчет начисляемых налогов в общем виде осуществляется по формуле:

$$H_H = (H_B - H_{BH}) \times C_H - L_H,$$

где H_H — начисленный налог;

H_B — налогооблагаемая база рассчитанная;

H_{BH} — налогооблагаемая база, не облагаемая налогом;

C_H — ставка налога;

L_H — льготы по налогу.

После определения начислений по налогам нужно рассчитать налоговые выплаты для составления графиков расчетов с бюджетом и формирования бюджета движения денежных средств организация.

Налоговые платежи определяются по формуле:

$$B_H = H_H - A_y + B_p + A_B,$$

где B_H — выплаты по налогам;

H_H — налоги начисленные;

A_y — авансы по налогам, ранее уплаченные;

V_p — выплаты в соответствии с графиками погашения реструктуризированной задолженности, пеней и штрафов;

A_6 — авансы по налогам в счет будущих периодов.

Бюджетирование налоговой задолженности осуществляется для составления прогнозного баланса движения денежных средств. При этом задолженность по налогам определяется по следующей формуле:

$$Z_k = Z_n + H_n - Z_p - V_n,$$

где Z_k — задолженность по налогам на конец периода;

Z_n — задолженность по налогам на начало периода;

Z_p — реструктуризированная задолженность.

Контроль исполнения бюджета налогов

Контроль исполнения бюджета налогов проводят по истечении планового периода.

В заключение отметим, что составление бюджета налогов на конкретном предприятии должно проводиться с учетом его возможностей и объективной потребности в соответствующей информации. В противном случае затраты на составление бюджета налогов будут превышать получаемые от него выгоды.

Мироненко А.В.

студент

Кажяева Ю.Д.

студент

ПВГУС

Россия, г. Тольятти

РОЛЬ ЛОМБАРДНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Поддержание необходимого уровня ликвидности имеет ключевое значение для обеспечения финансовой устойчивости кредитных организаций и банковского сектора в целом. В последние годы в российской банковской системе сложился дефицит ликвидности, для преодоления которого Центральный банк использует различные инструменты денежно-кредитной политики, одним из которых является ломбардное кредитование. К достоинствам данной операции можно отнести сравнительно низкий риск, гибкость, отсутствие прямого административного регулирования межбанковского рынка.

В этой связи задачи исследования роли ломбардного кредитования в управлении ликвидностью банковского сектора является актуальной.

Рассмотрим сущность ломбардного кредита. Ломбардный кредит - это форма рефинансирования, при которой ЦБ РФ предоставляет ссуды под залог. В отличие от ссуд, обеспеченных недвижимостью (ипотека), ломбардные операции являются ссудами под залог движимого имущества. Предметом залога выступают в первую очередь надежные ценные бумаги,

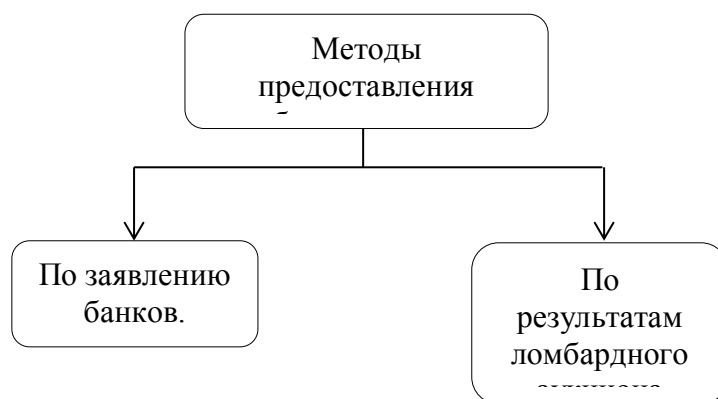
котируемые на бирже. Ссуды выдаются в пределах определенной части их курсовой стоимости, ибо возможно падение курса. Наряду с государственными обязательствами в залог могут приниматься векселя.

Список ценных бумаг, принимаемых к залому, определяется ЦБ РФ. Подавляющее большинство ценных бумаг в этом списке – это облигации, остальные – обыкновенные и привилегированные акции российских промышленных предприятий.

Ломбардный кредит предоставляется в размере до 75 % рыночной стоимости ценных бумаг, принятых в залог. Центральный банк ежедневно следит за рыночной ценой этих бумаг. При снижении их стоимости коммерческий банк обязан соответственно увеличить сумму залога путем перечисления со своего счета «Депозит» на счет «Депозит» ЦБ РФ дополнительного количества ценных бумаг. За неисполнение (ненадлежащее исполнение) банком обязательств по возврату кредита и уплате начисленных процентов, вытекающих из договора на предоставление ломбардного кредита, банк платит Центральному банку неустойку (пеню) в размере из ставки рефинансирования Центрального банка (действующий на день, следующий за установленным договором днем исполнения обязательств), начисляемую на сумму просроченного основного долга за каждый день просрочки до дня возврата всей суммы основного долга.

Ломбардные кредиты предоставляются коммерческим банкам сроком от трех до тридцати дней. При этом применяются два метода (рис. 1).

Рис. 1 Методы предоставления ломбардного кредита



В первом случае ломбардный кредит предоставляется в любой рабочий день по фиксированной ломбардной процентной ставке, установленной Банком России, срок кредита определяется в заявлении банка;

Ломбардные кредитные аукционы проводятся Банком России в г. Москве как процентные конкурсы заявок банков на получение ломбардного кредита.

С сентября 2011 г. в банковской системе России начал формироваться дефицит ликвидности, обусловленный кризисом в еврозоне и снижением возможности фондирования за рубежом, оттоком капитала, а также

опережающим ростом кредитного портфеля по сравнению с депозитами в розничном сегменте.

В связи с этим интерес представляет исследование роли ломбардного кредитования в повышении ликвидности российского банковского сектора. Рассмотрим объем кредитов, предоставленных банковскому сектору в 2011–2014 гг. посредством различных инструментов денежно-кредитной политики (табл. 1).

Таблица 1

Объем кредитов, предоставленных Банком России кредитным организациям, млн. руб.

Вид кредитования	2011	2012	2013	2014 (01.01-01.11)
Внутридневные кредиты	38189240,89	52633666,64	57773132,34	39521512,66
Кредиты овернайт	208961,12	172283,56	146482,55	161800,14
Ломбардный кредит	112742,68	211227,47	224889,78	66577,12
Кредиты, обеспеченные активами или поручительствами	431310,64	1520368,91	2150,00	6503204,15
Кредиты, обеспеченные золотом	19,00	1904104,42	2113,00	1623,00

Общий объем выданных кредитов в 2013 г. выше в 1,5 раза, чем показатель 2011 г. Этот рост произошел преимущественно за счет значительного увеличения объема операций прямого репо с Банком России. Рост объемов по операциям репо с ЦБ связан с увеличивающимися потребностями банков в ликвидности. Доля операций репо в общем объеме выданных кредитов в 2012–2013 гг. составила 62–69%. Что касается ломбардных кредитов, то их объем не превысил 1% от общего объема кредитов, предоставленных банковскому сектору. Таким образом, роль ломбардного кредитования в регулировании ликвидности банковской системы незначительна по сравнению с операциями репо.

Если посмотреть на динамику процентных ставок по ломбардным кредитам (рис. 2), то можно заключить, что эти ставки существенно (на 3–4%) повысились во время кризиса 2008–2009 гг., к середине 2010 г. снизились до докризисных значений и продолжают оставаться на данном уровне вплоть до настоящего времени.

С сентября 2012 г. минимальные ставки по ломбардным кредитным аукционам и операциям репо сроком одна неделя составляют 5,5%, в то время как среднее значение ставки MIACR1 — 6%, по кредитам овернайт — 8,25% с сентября 2012 г. по сентябрь 2013 г., в настоящее время — 6,5%. Доходность по корпоративным облигациям в 2013 г. находилась на уровне 7–12% для банков, 6,5–9% — для нефтегазовых компаний, 9–15% — для металлургических предприятий.

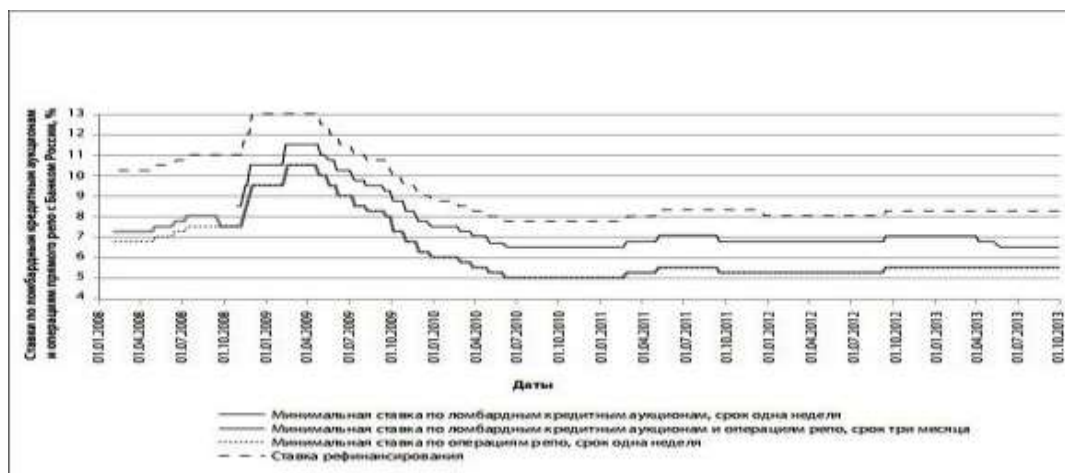


Рис. 2 Динамика процентных ставок по ломбардным кредитам и операциям прямого репо с Банком России

Таким образом, в данной статье было выявлено, что роль ломбардного кредитования в поддержании необходимого уровня ликвидности незначительна по сравнению с другими инструментами.

Наряду с ломбардным кредитованием, инструментом предоставления ликвидности банкам являются операции РЕПО, т. е. операции купли-продажи государственных ценных бумаг с обратным выкупом. В настоящее время операции РЕПО предусматривается проводить с банками, являющимися первичными дилерами. Видимо, в дальнейшем после отработки этого механизма на практике операции РЕПО могут стать основным инструментом регулирования ликвидности банковской системы, как это делается в центральных банках других стран.

Что касается ломбардного кредитования, то оно будет также развиваться, причем какой-либо конкуренции между РЕПО и ломбардным кредитованием не должно быть, потому что совершенно различны сроки предоставления средств на условиях РЕПО и ломбарда и совершенно по-разному решается вопрос о собственности на государственные ценные бумаги. При ломбардном кредитовании государственные ценные бумаги остаются в собственности коммерческого банка, при осуществлении операций РЕПО они переходят в собственность Центрального банка, хотя банку предоставляется право выкупа этих бумаг у Банка России.

Возможности дальнейшего совершенствования инструментов денежно-кредитного регулирования в значительной степени обусловлены уровнем развития денежного рынка. В связи с этим Банк России не только

проводит мониторинг всех сегментов денежного рынка, но и всемерно содействует развитию их инфраструктуры, чтобы использовать в своей политике более совершенные инструменты "тонкой настройки".

*Миронов Ю.Н.
студент 5 курса
Самарский государственный университет
Россия, г. Самара*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Основанием для разработки настоящей Стратегии является поручение Губернатора Самарской области, данное министерству сельского хозяйства и продовольствия Самарской области и ОАО «Корпорация развития Самарской области» на заседании координационного совета при Губернаторе Самарской области по реализации приоритетных национальных проектов на территории Самарской области от 24.09.2010. При разработке настоящей Стратегии учтены:

Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010 №120;

Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года, одобренная постановлением Правительства Самарской области от 09.10.2006 №129.

Настоящая Стратегия предназначена:

определять приоритетные направления развития агропромышленного комплекса (далее - АПК) и пути их реализации с учетом требований рынка и изменяющихся социально-экономических и климатических условий; быть концептуальной основой для развития государственно-частного партнерства в сфере АПК; обеспечивать согласованность действий органов исполнительной, законодательной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований в Самарской области и хозяйствующих субъектов по направлениям развития АПК в долгосрочной перспективе; являться основополагающим документом при разработке региональных целевых программ развития АПК.

Реализация Стратегии будет осуществляться в три этапа:

I этап - 2011 - 2013 годы;

II этап - 2014 - 2016 годы;

III этап - 2017 - 2020 годы.

Первый этап реализации Стратегии будет ориентирован на полное преодоление негативных последствий финансового кризиса 2008 - 2009 годов и аномальных агрометеорологических условий 2009 - 2010 годов, стабилизацию ситуации в аграрном секторе экономики Самарской области,

создание организационно-экономических условий для устойчивого развития АПК региона в средне- и долгосрочной перспективе.

Второй этап предполагает реализацию мероприятий по обеспечению сбалансированного развития всех основных элементов системы регионального АПК и необходимой инфраструктуры, модернизацию производственно-технической базы сельского хозяйства на основе современных технологий, достижение устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции, повышение уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций АПК Самарской области на внутри- и межрегиональных товарно-сырьевых рынках.

Третий этап нацелен на решение задач инновационного развития АПК, максимального использования производственного потенциала отрасли, достижения уровня сельскохозяйственного производства, обеспечивающего продовольственную безопасность региона.

АПК Самарской области является одним из важнейших секторов региональной экономики, имеющим стратегическое значение в части обеспечения продовольственной безопасности и сохранения социальной стабильности в регионе.

В области функционирует 511 крупных, средних и малых сельскохозяйственных организаций, 2676 крестьянских (фермерских) хозяйств, 281,4 тыс. личных подсобных хозяйств и около тысячи пищевых, перерабатывающих и агросервисных организаций.

Сельскохозяйственные угодья Самарской области занимают 3,8 млн. гектаров, что составляет 2 процента площадей Российской Федерации. Пашня составляет 2,9 млн. гектаров. По площади сельскохозяйственных угодий область занимает пятое место в Приволжском федеральном округе. Аграрный сектор области производит 7 процентов продукции сельского хозяйства Приволжского федерального округа.

Численность сельского населения Самарской области составляет 615,3 тыс. человек или 19,4 процента всего населения области. Непосредственно в сельскохозяйственном производстве трудится 96,3 тыс. человек. Реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы позволила добиться существенных позитивных изменений в аграрном секторе Самарской области. Наблюдается рост объемов произведенной сельскохозяйственной продукции в расчете на один рубль оказанной государственной поддержки, что является критерием эффективности бюджетного финансирования АПК.

Положительные результаты достигнуты в отрасли растениеводства. За последние три года в области введено в оборот около 400 тыс. гектаров пашни. Значительно (в 1,8 раза) увеличилась площадь посевов озимых

зерновых культур: с 380 тыс. гектаров в 2008 году до 667 тыс. гектаров в 2009 году. Это позволило даже в особенно засушливые годы обеспечить потребности области в семенном и продовольственном зерне. Усовершенствована структура посевных площадей сельскохозяйственных культур. Наряду с увеличением площади посева озимых культур в 1,5-2 раза возросли посевные площади зернобобовых и высокоэнергетических технических культур: льна масличного, сои и нута, занимающих площадь 148,9 тыс. гектаров.

Стабилизировалась ситуация в животноводческой сфере. Впервые за многие годы в регионе наметилась тенденция увеличения поголовья крупного рогатого скота (далее - КРС) и мелкого рогатого скота, рост которого по итогам 10 месяцев 2010 года составил по КРС на 4,5 тыс. голов, по мелкому рогатому скоту - на 13 тыс. голов к уровню начала года. Численность скота мясного направления увеличилась до 16,6 тыс. голов (в 2005 году - 1,5 тыс. голов), удельный вес племенного КРС - до 15 процентов.

Продуктивность молочного стада коров в сельхозорганизациях области за последние 5 лет увеличилась на 17,5 процента и составила в 2009 году 3701 килограмм молока. В 2010 году темпы роста продуктивности сохраняются.

В последние годы снизилось выбытие техники в результате списания. Государственная поддержка, оказанная сельскохозяйственным товаропроизводителям в 2008 - 2009 годах, способствовала ускорению процесса обновления парка техники. В 2008 году число приобретенных машин впервые сравнялось с числом списанных. [1] Тем не менее, несмотря на экстремальные погодноклиматические условия и неблагоприятную экономическую конъюнктуру, благодаря комплексу проведенных мероприятий и финансовой поддержке, оказанной на федеральном и региональном уровнях, удалось не допустить возникновения кризисных явлений в АПК Самарской области, сохранить производственный потенциал сельскохозяйственной отрасли и обеспечить стабильную динамику ключевых показателей животноводческого сектора региона. В то же время устойчивое развитие АПК Самарской области в долгосрочной перспективе требует определения приоритетных направлений развития с учетом изменяющихся условий внутренней и внешней среды, что и обуславливает необходимость разработки настоящей Стратегии.

Достижение стратегических целей развития АПК Самарской области возможно при соблюдении следующих принципов региональной аграрной политики: повышение эффективности государственной поддержки, обеспечение целевого использования бюджетных средств; расширение использования подхода к оказанию финансовой помощи из областного бюджета по принципу «государственная поддержка в обмен на результаты», повышение ответственности получателей бюджетных средств за

обеспечение производства конечного продукта; повышение ответственности органов местного самоуправления за результаты развития сельскохозяйственной отрасли в муниципальных образованиях; регулирование баланса интересов производителей сельскохозяйственной продукции и организаций сфер переработки и торговли, создание новых интегрированных и кооперативных структур, развитие рыночной инфраструктуры; оказание государственной поддержки в освоении инновационных методов ведения сельскохозяйственного производства; развитие эффективной инвестпроводящей системы в АПК, привлечение в аграрный сектор интенсивного высокопродуктивного специализированного производства, реализующих проекты максимальной переработки сельскохозяйственной продукции и производства средств производства для АПК, поиск и использование различных коммуникативных площадок для обмена информацией и согласования совместных программ действий власти и бизнеса; экологизация технологий сельскохозяйственного производства в целях производства экологически чистых продуктов питания; Реализация поставленных Стратегией задач позволит модернизировать отрасль, вывести ее на совершенно новый конкурентоспособный уровень, что будет способствовать значительному подъему сельского хозяйства Самарской области, повышению его экономической эффективности и социальному развитию сельских территорий.

За счет реализации намеченных Стратегией мероприятий валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах в хозяйствах всех категорий в 2020 году увеличится на 83 процента к уровню 2009 года.

Использованные источники:

1. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Самарской области <http://mcx.samregion.ru>
2. Сайт Электронный фонд правовой и нормативно – технической документации <http://docs.cntd.ru/>
3. Сайт Гарант информационный - правовой справочник <http://www.garant.ru/>

*Миронова Д.Д., к.э.н.
доцент*

*Микитенко Е.Г.
студент 4 курса*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты*

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена рассмотрению такой социально-экономической категории, как социально ответственный бизнес. Проанализированы четыре

подхода к пониманию данного феномена. Также выявлены детерминанты, определяющие развитие социального предпринимательства в России.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социальное предпринимательство.

В условиях господства рыночных норм возникла объективная необходимость формирования социального предпринимательства. То есть такого бизнеса, который смог бы нести ответственность за все свои действия, а также осуществлять социальные инвестиции, вносить свой вклад в развитие социально-экономической сферы.

На сегодняшний день нет общепринятого понимания сущности социально ответственного бизнеса. В ходе исследования данного феномена сложилось четыре подхода к его изучению.

Первый подход гласит, что бизнес должен заботиться об увеличении прибыли для своих акционеров и вовремя уплачивать налоги. А развитие социальной сферы – это прерогатива исключительно государства. Впервые эта концепция, которая впоследствии будет названа теорией корпоративного эгоизма, была обнародована нобелевским лауреатом по экономике Милтоном Фридманом в 1971 г. в статье «Социальная ответственность бизнеса – делать деньги». Сторонники данного подхода утверждают, что социальные программы требуют отвлечения средств компании, что снижает её прибыльность в краткосрочном периоде и уменьшает дивиденды акционеров. Самым значимым недостатком классического подхода является временная ограниченность. Если фирма в краткосрочном периоде несёт дополнительные расходы, то в долгосрочном – выигрывает от улучшения имиджа корпорации, развития отношений с местным сообществом.

Второй подход, социально-экономический, прямо противоположный теории Фридмана, появился одновременно с его публикациями. Основная идея заключается в том, что бизнес должен не только заботиться о росте прибыли, но и делать максимально доступным вклад в решение общественных проблем, повышение качества жизни граждан и общества, а также сохранение окружающей среды. Компании не могут самоустраняться от социальных проблем, так как они являются открытыми системами, активно участвуя в лоббировании законов и других государственных решений, спонсируя различные партии и иные общественные объединения, стремясь подчинить политические и социальные процессы своим интересам [1]. Авторство этой теории, получившей название корпоративного альтруизма, принадлежит Комитету по экономическому развитию США.

Третий подход представлен одной из самых сильных «центристских» теорий, теорией «разумного эгоизма». Он построен на том, что социальная ответственность бизнеса – это просто «хороший бизнес», поскольку она сокращает долгосрочные потери прибыли. Затраты на социальные и благотворительные программы снижают текущую прибыль, но в долгосрочной перспективе они создают благоприятное окружение и,

следовательно, устойчивые прибыли. Филантропические и спонсорские программы способствуют узаконенному снижению налогооблагаемой базы компании и дают хороший «эффект публичности» [1]. Именно в этом и состоит основной мотив социальной деятельности компании.

Четвёртый подход – интегрированный. Он начал формироваться в 1990-х гг. и предполагает концентрацию благотворительной социальной активности компаний вокруг определённой области, непосредственно связанной с основным направлением их деятельности. Этот подход получил название социально значимых направлений деятельности.

Итак, мы можем сказать, что причины, побуждающие бизнес быть (или не быть) социально ответственным, могут быть различны. Но в любом случае при выборе социально ответственного поведения может наблюдаться положительная динамика всей совокупности социальных показателей, таких как качество жизни, количество и качество рабочих мест; качество окружающей среды, средняя продолжительность жизни, в том числе активной трудовой деятельности и пр. Вместе с тем, на наш взгляд, бизнес не должен отрицать экономическую выгоду, возникающую при осуществлении социальных инвестиций, ведь от степени успешности предприятия также зависит экономическая обстановка в регионе, а значит и общественная польза в этом несомненно есть.

Какой же из подходов определяет формирование социального предпринимательства в России? Чтобы выяснить это, необходимо отметить отличительные особенности российской модели социально ответственного бизнеса, а именно: 1) соблюдение лишь части ряда признаков социально ответственного бизнеса; 2) реализация преимущественно внутренней составляющей социальной ответственности бизнеса, за исключением отдельных компаний, в частности крупных; 3) несистематический характер осуществления социальной ответственности бизнеса; 4) осуществление социальных инвестиций без помощи некоммерческого сектора; 5) недостаточно благоприятные условия осуществления социальной ориентированной хозяйственной деятельности, как на уровне государства, так и на уровне общества в целом. Учитывая вышесказанное, а также то, что во время зачатия данного феномена в нашей стране проводилась жесткая политика принуждения бизнеса к решению социальных проблем, можно говорить о том, что нельзя выделить один единственный подход. В виду многочисленных обстоятельств следует выделить две точки зрения применимо к российской практике осуществления социального предпринимательства, а именно первый (концепция М. Фридмана) и третий (теория “разумного эгоизма”). Это можно объяснить тем, что первый подход наиболее близок к российским реалиям функционирования малого бизнеса, а второй – крупного бизнеса. Все дело в том, что в первом случае у предприятия просто не хватает средств на реализацию социальных

инвестиций, а крупные компании уже осознали пользу и выгоду от осуществления социальной политики.

Таким образом, несмотря на недостатки современной российской действительности, препятствующие развитию социально ориентированного поведения компаний, именно оно является неотъемлемым аспектом эффективной деятельности предпринимателей в долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Канаева О.А. Социальная политика компании: исходные посылки анализа // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2011. Выпуск 4. С. 43.

*Миронова Д.Д., к.э.н.
доцент*

*Зиброва Н.М., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика»

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственный технический университет
Россия, г. Шахты*

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В XXI веке дальнейшее развитие информационно-коммуникационных технологий, их проникновение во все отрасли экономики и сферы жизнедеятельности населения будет являться ключевым фактором научно-технического и экономического прогресса. Ни одна страна, стремящаяся к обеспечению экономического роста, повышению уровня и продолжительности жизни своих граждан, не сможет решить этих задач без концентрации усилий на укреплении, совершенствовании и максимально эффективном использовании своего научно-технического потенциала. Это в полной мере относится и к Российской Федерации.

Расходы на научные исследования в РФ за предыдущее двадцатилетие сократились более чем в пять раз, и приблизились к уровню развивающихся стран. Россия тратит на науку в семь раз меньше, чем Япония, и в 17 раз меньше, чем США [1]. Более чем в два раза уменьшилось количество исследователей. Из этого следует целый ряд серьезных кадровых и научно-технологических проблем.

Промышленный комплекс России находится в достаточно сложной ситуации. Средний возраст работающих на отечественных предприятиях превышает 50 лет, а износ основных фондов достигает по ряду направлений от 50 до 75%. При этом срок службы эксплуатируемого оборудования насчитывает более 20 лет при максимально эффективной норме эксплуатации в 9 лет [2]. При этом новое оборудование практически все

является импортным. Более или менее современный уровень технологий сохраняется в основном на высокотехнологичных направлениях: в ядерной энергетике, ракетно-космической отрасли и авиастроении.

Таким образом, в целом по уровню развития высоких технологий страна откатилась, по самым скромным оценкам, на 10-15 лет назад, а по некоторым направлениям – даже на 20. Это надо понимать и помнить, прежде чем рассматривать перспективы социально-экономического и стратегию инновационного развития страны.

Что касается нескольких интегральных параметров, то доля машиностроительной продукции в экспорте России составляет чуть более 5%, а вклад научно-технического фактора в прирост валового продукта – менее 10%. Доля России на мировых рынках высоких технологий едва достигает 0,2-0,3%. Таким образом, стартовые условия у современной России очень непростые и скорее даже критические.

Развитие отраслей нового технологического уклада, к которым относятся, прежде всего, нанотехнологии, биотехнологии, информационно-коммуникационные технологии и технологии новых материалов, в наиболее развитых странах мира наблюдается уже в течение 15-20 лет. Еще через 15 лет благодаря достижениям нового уклада ожидаются радикальные перемены в социально-экономической сфере. По мнению ученых к 2020-2025 гг. произойдет новая научно-техническая революция – технологическая, основой которой станут разработки, синтезирующие достижения сферы базовых технологий по названным направлениям [1].

Страны мира серьезно оценивают, взвешивают, анализируют эту ситуацию, многие из них приняли стратегии своего развития до 2030 г., а некоторые – до 2050 г. Эти стратегии, безусловно, учитывают базисные приоритетные направления.

Учет достижений пятого и шестого технологических укладов характерен для стратегий развития США, Европейского союза, Японии, Южной Кореи. Руководители этих государств понимают, что дальнейшее развитие возможно только на пути освоения новых технологических укладов.

К барьерам инновационной активности российских компаний можно отнести: недостаточный спрос на инновационную продукцию; нехватку сотрудников, способных на инновационную деятельность; сложности экспортно-таможенного контроля; недостаточную защищенность интеллектуальной собственности; нехватку управленческих кадров, способных реализовывать инновационные проекты; сложность привлечения финансирования для внедрения инновационных технологий; отсутствие процедуры оценки риска и возврата инвестиций; проблемы коммерциализации.

Основными препятствиями, мешающими инновационному развитию экономики страны в целом, можно назвать: недоступность финансирования

для стартапов и инновационных проектов; «сырьевую» структуру экономики; существенное присутствие государства в экономике; условия жизни и работы, малопривлекательные для предпринимателей и творческих людей; несовершенную законодательную среду; недостаточную поддержку инноваций со стороны государства; а также макроэкономическую нестабильность [3].

Развитие сектора информационных технологий проходит на фоне:

- недостаточного распространения информационно-коммуникационных технологий в социально-экономической сфере и государственном управлении;
- диспропорций в уровне доступности информационных технологий;
- слабого развития национального производства телекоммуникационного, компьютерного оборудования и базового программного обеспечения, отвечающих современным мировым стандартам;
- структурно-технологической отсталости электронной промышленности;
- несоответствия системы подготовки специалистов в сфере информационно-коммуникационных технологий международным стандартам.

Среди факторов, сдерживающих дальнейшее развитие сектора связи, можно выделить [4]:

- неравномерность развития инфраструктуры связи;
- нехватку радиочастотного ресурса, необходимого для внедрения новых технологий;
- работу части космических аппаратов за сроком активного существования;
- недостаточное развитие технологий цифрового телерадиовещания;
- первичное насыщение рынка подвижной связи и сокращение резерва для дальнейшего расширения абонентской базы;
- отсталость инфраструктуры почтовой связи, препятствующей внедрению современных услуг.

Решение проблем инновационного развития организаций в частности и экономики РФ в целом позволило бы стране повысить конкурентные позиции на мировом рынке. Истоки многих проблем берут свое начало в конце XX века. Выделим наиболее весомые из них:

1. Влияние реформ 1990-х годов. В 90-е годы прошлого столетия распад СССР и неолиберальные реформы привели к серьезному экономическому спаду в России и отбросили ее экономику на несколько лет назад. До настоящего момента так и

не превышены объемы производства по многим видам экономической деятельности в РФ. Одной из немногих отраслей с индексом производства выше показателя 1991 года является добыча топливно-энергетических ресурсов, что подтверждает данные о «перекосе» структуры экономики РФ в сторону нефтегазового сектора.

2. Моральное и физическое старение материально-технической базы. Ситуацию в экономике РФ усугубляет снижение коэффициента обновления и повышение коэффициента износа основных фондов. Хотя, начиная с 2005 г. ситуация постепенно улучшается.

3. Отсутствие высококвалифицированных кадров и базы для их подготовки. Потеря квалифицированных кадров и нехватка специалистов – следствие неверной государственной политики в предыдущие годы. Так, например, несмотря на то, что в 2000-е гг. были увеличены государственные расходы на образование, их доля в ВВП по-прежнему менее 4,5% , что гораздо ниже, чем в развитых странах.

Если обратиться к мировому опыту перехода стран на инновационный путь развития и модернизации национальных экономик, то можно сделать вывод о том, что за рубежом проект по модернизации был инициирован элитой и поддерживался большинством населения страны. Как правило, модернизация становилась «последним шансом» на преодоление экономической отсталости, проявлявшейся в бедности, необразованности и отсутствии у граждан чувства исторической перспективы. Становясь продуктом социального консенсуса, модернизация набирала ход и давала свои исторические результаты [5, с. 12].

В РФ модернизация имела вертикальный характер (модернизация «сверху» страны). Президент выдвигает курс на модернизацию и призывает элиту и промышленников следовать этому курсу, тогда как многие представители этих кругов вовлечены в высокодоходный добывающий сектор экономики и просто сами не заинтересованы в развитии обрабатывающих производств и переливе капиталов из добывающих отраслей. Таким образом, модернизация в РФ представляет собой «проект меньшинства», что создает определенные трудности для ее реализации. Охарактеризуем некоторые из них:

1. Нежелание российского бизнеса переходить на инновационный путь иллюстрирует один небольшой пример. Подписанный в ноябре 2009 г. «Федеральный закон об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» вводит ограничения на оборот ламп накаливания, устанавливает требования по маркировке товаров с учетом их энергоэффективности. Согласно документу, с 2011 г. прекращается производство и продажа в

РФ ламп накаливания мощностью 100 Вт и более, с 2013 г. – мощностью 75 Вт и более, а с 2014 – мощностью 25 Вт. На данный закон производители отреагировали быстро – начав выпуск ламп мощностью 90 Вт. [6].

Таким образом, вместо того, чтобы разработать или заимствовать зарубежные технологии и внедрить их в производство, производители обошли закон. Складывающаяся ситуация опасна и тем, что зарубежные конкуренты, воспользовавшись ею, займут значительную долю на российском рынке с недостаточно удовлетворенным спросом и в результате вытеснят отечественных производителей и из данного сегмента.

2. Утрата позиций в ценовой конкуренции. Конкурентоспособный сектор экономики – лишь ТЭК (топливно-энергетический комплекс). Учитывая, что многие отрасли РФ монополизированы или находятся под сильным влиянием государства, то количество отечественных компаний, способных хотя бы потенциально составить конкуренцию иностранным, весьма ограничено. Например, почти 100% выпуска алюминия в РФ контролирует ОК «РусАл»; на рынке минеральных удобрений и в черной металлургии – 2-3 отечественные компании; на рынке нефти доминируют лишь не более 5 компаний; созданы объединенные авиа- и судостроительные корпорации и т.д.) [5, с. 12].

3. Влияние мирового финансово-экономического кризиса. Особенность нового спада заключается в разнонаправленной динамике важнейших компонентов ВВП. С одной стороны, наблюдается рост экспорта, импорта, розничного товарооборота; с другой – сокращаются объемы промышленного производства, инвестиций, реальных доходов населения. Рост инвестиций в экономику РФ в январе-мае 2013 года снизился с 13% в первом полугодии 2012 года до 0%. По мнению главы Минэкономразвития, падение инвестиций объясняется тремя факторами – укреплением рубля, ростом реальных процентных ставок по кредитам и повышением тарифов [7]. В марте 2013 г. реальные доходы населения оказались ниже пика, достигнутого в декабре 2012 г., – на 32,9%. За исключением розничного товарооборота ни один из крупных компонентов ВВП так и не достиг предкризисных уровней.

Таким образом, анализ факторов, препятствующих инновационному развитию в РФ на современном этапе развития, позволил помимо традиционных выявить и ряд новых, в частности, являющихся следствием влияния мирового финансово-экономического кризиса.

Использованные источники:

1. Кузык Б.Н. Инновационное развитие России: сценарный подход // Экономические стратегии. 2009. №1. С. 56-67.
2. Родионова И.А. Современное состояние экономики России // География в школе. 2010. №5. С. 3-13.

3. Инновационная активность крупного бизнеса в России // Исследование Российской экономической школы, PricewaterhouseCoopers в России и Центра технологий и инноваций PwC. Российский журнал менеджмента. 2010. №4. Том 8.
4. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030) // Российская Академии Наук. М., 2008.
5. Принуждение к инновациям: стратегия для России. Сборник статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009.
6. Экологи призывают покупать светодиоды вместо 90-ваттных ламп // Вся экология [Электронный ресурс]. URL: <http://ecoportal.su/news.php?id=51404> (дата обращения 21.10.2014 г.)
7. Без фатального ухудшения // Expert Online. 20 июня 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/2013/06/20/bez-fatalnogo-uhudsheniya/> (дата обращения 21.10.2014 г.)

*Мирошниченко М.А.
магистр 3 –го года обучения
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЛАСТНОГО ПРОЕКТА «ЗЕЛЕНАЯ СТОЛИЦА» В КРАСНОЯРУЖСКОМ РАЙОНЕ

Аннотация: В статье рассматривается проблема благоустройства, озеленения и ландшафтного обустройства, характеризуется социальный проект благоустройства муниципальных территорий Белгородской области на примере Краснояружского района.

Ключевые слова: Благоустройство, проект благоустройства, озеленение и ландшафтное обустройство.

Благоустройство территории муниципального образования представляет собой комплекс мероприятий, направленных на создание благоприятных, здоровых и культурных условий жизни, трудовой деятельности и досуга населения в границах муниципального образования и осуществляемых органами государственной власти, органами местного самоуправления, физическими и юридическими лицами.

Благоустройство и озеленение населенных мест приобретает особое значение в условиях повышенных антропогенных нагрузок, дискомфорта среды городов и поселков, из-за загрязнения воздушной среды выбросами автотранспорта и промышленных предприятий. При выполнении комплекса мероприятий направленных на благоустройство и озеленение можно значительно улучшить экологическое состояние и внешний облик городов и поселков, создать более комфортные микроклиматические, санитарно-гигиенические и эстетические условия на улицах и в общественных местах.

На территории Белгородской области проводится работа по социальному обустройству сельских территорий, одним из направлений которой является озеленение и ландшафтное обустройство. В 2010 в Белгородской области, в том числе и в Краснояружском районе, успешно стартовал проект «Зеленая столица», направленный, прежде всего, на достижение экологического равновесия и оздоровления окружающей среды, повышение эстетического уровня благоустройства и ландшафтного дизайна населенных пунктов области, формирования комфортной среды проживания и отдыха.

Проект включает пять направлений:

- озеленение и ландшафтное обустройство территорий, в первую очередь населенных пунктов;
- рекультивация участков, испытавших техногенное воздействие со стороны хозяйствующих субъектов;
- создание и обустройство рекреационных зон, включая берега рек водохранилищ, прудов;
- сплошное облесение меловых склонов и эрозивно – опасных участков;
- координация работы по производству посадочного материала – саженцев деревьев и декоративных кустарников, семян трав и цветов.

В рамках реализации первого направления предусматривающего «Озеленение и ландшафтное обустройство» проведен комплекс мероприятий по обустройству дорог и придорожной инфраструктуры, населенных пунктов, объектов социальной инфраструктуры, административных, офисных, коммерческих и производственных объектов, кладбищ, храмовых территорий, зон отдыха.

Так за 2010-2013 годы в Краснояружском районе были проложены как новые автодороги, так и отремонтированы старые. Построены велосипедные трасы, а вдоль них посажены деревья и кустарники (катальпа, дерен белый). Так же благоустроены въездные знаки животноводческих предприятий. Реконструированы старые придорожные посадки, т.е. убраны старые деревья, а на их место посажены новые.

В рамках реализации областной программы «500 парков Белогорья» на 2008 – 2012 годы, являющейся одной из основных составляющих направления «Озеленения и ландшафтное обустройство» областного проекта «Зеленая столица» проведены и начаты работы по обустройству 13 парков и скверов. В том числе в парках проложено 7064 м² тротуаров в плитке, установлены малые архитектурные формы в количестве 234 штук, в том числе два фонтана. Отремонтированы существующие аллеи, посажены новые зеленые насаждения, высажены красивоцветущие кустарники такие как, спирея, форзиция, дейция шершавая, айва японская, барбарис.

Многолетние цветы – хризантема, астра новобельгийская, чистец, рудбекия блестящая, лилии, иберис, хоста, очиток видный флокс и др.

В районе центре поселке Красная Яруга за последний год благоустроена территория Краснояружского сахарного завода, обустроен «сквер Кожухаря» и создан новый объект озеленения «Площадь Единства», на территории РЕСа построена площадка кратковременного отдыха, там же установлены фонтан, декоративные беседки и металлические опоры для вьющихся растений. Весной 2011 года при участии руководителей района и пенсионеров РЕСа заложен именной плодовый сад. Реконструирован участок прилегающий к автовокзалу: преобразовано ограждение, сформирован новый газон, установлены декоративные арки. Благоустроены территории Краснояружского ФОКа и сбытовой компании.

Работа по благоустройству кладбищ осуществлялась в рамках реализации областной программы «Социальное обустройство сельских территорий Белгородской области», которое включало: строительство подъездных дорог, ритуальных площадок, ограждение. Так же ведется работа по озеленению периметра кладбищ и подъездов к ним. Всего на территории района имеется 40 кладбищ.

Второе направление проекта «Зеленая столица» является «Рекультивация территорий после техногенного воздействия». Задача рекультивации состоит в том, чтобы ускорить процесс естественного восстановления, создать на месте нарушенных более продуктивные и устойчивые ландшафты с высокой хозяйственной, эстетической и природоохранной ценностью.

В ходе инвентаризации земель городских и сельских поселений в Краснояружском районе было выявлено 20 объектов, на площади 44 гектара, которые подлежат рекультивации, в том числе: 18 карьеров на площади 38, 2 гектара; 2 бывших свалки на площади 5, 8 гектара. В 2010 году было облесено 2 отработанных карьера, на общей площади 1, 8 гектара, высажено 5, 9 тысяч саженцев, затрачено 61, 3 тысяч рублей. В 2011 году облесен карьер на общей площади 1, 0 гектар Илек Пеньковского сельского поселения и территория бывшей свалки площадью 2, 5 гектара, высажено 1000 саженцев. В 2012-2013 годы проводились работы горнотехнического и биологического этапов рекультивации карьеров площадью 11,7 га с посадкой 38, 9 тыс. деревьев.

Реализация Программы по рекультивации территорий после техногенного воздействия даёт значительный эффект в сохранении экосистемы и в дальнейшем обеспечит эффективность процесса рекультивации нарушенных земель на территории Белгородской области.

Третье направление проекта «Зеленая столица» является «Создание и обустройство рекреационных зон». Так, в рамках данного направления осуществлена инвентаризация всех имеющихся водных объектов и подготовлены мероприятия по развитию рекреационных зон.

Благоустройством и развитием рекреационных территорий занимаются основные градообразующие предприятия района, такие как, ЗАО «Краснояружский бройлер» и ЗАО «Краснояружская зерновая компания» и д.р., а так же органы исполнительной власти Краснояружского района. Основные рекреационные зоны района расположены в получасовой транспортной доступности от населенных пунктов, вот основные из них, это пруды Головка и Павловка, балка Бобровая. Открытые ведомственные базы отдыха (территориальные рекреационные зоны) в основном предназначены для сезонного кратковременного отдыха в выходные и будние дни. Здесь можно отдохнуть, заняться любительских спортом, рыбной ловлей, сбором грибов и ягод, а так же провести семейные или профессиональные праздники.

В целях развития рекреационных зон оздоровительной направленности в районе дополнительно привлекались инвестиции для строительства дорог и автостоянок и на строительство ЛЕП. Общий объем инвестиций составил 15,95 млн. рублей.

По четвертому направлению «Облесение эрозионно опасных участков деградированных и малопродуктивных угодий и водоохраных объектов» за период 2010-2013 годы осуществлена закладка лесных культур на площади 1083 га. (см.Таб.1).

Распоряжением правительства Белгородской области от 04 февраля 2013 года № 54 –рп были внесены изменения в концепции проекта «Зеленая столица». Изменение в части сроков и объемов выполнения планового задания по облеснению позволило качественно производить посадку на участках запланированных к освоению в 2013-2014 годах.

Наименование поселения	Посадка, га				Итого
	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	
Теребренское с/п	52	12	45	25	134
Илек – Пеньковское с/п	61	33	35	15	144
Краснояружское г/п	20	22	51	20	113
Вязовское с/п	-	107	86	28	221
Колотилловское с/п	-	41	82	37	160
Графовское с/п	-	35	25	44	104
Репяховское с/п	-	46	80	20	146
Сергиевское с/п	-	8	45	8	61
Итого	133	304	449	197	1083

Таблица №1: Закладка лесных культур 2010-2013 годы по поселениям.

В текущем году, было уделено особое внимание всем созданным, в рамках данного проекта зеленым насаждениями за период 2010 - 2012 годы. Проведена инвентаризация лесных культур, установлена их приживаемость,

а также выявлены объемы площадей, требующие восстановления и ремонта. В 2013 году в Краснояружском районе было высажено 197 га лесных насаждений, с целью ремонта ранее высаженных насаждений.

В рамках направления проекта «Координация производства посадочного и посевного материала деревьев, кустарников и многолетних трав» на территории Краснояружского района созданы школьные питомники. Школьные коллективы принимают участие, как в производстве посадочного материала, так и в озеленении пришкольных территорий.

От ГУП «Грайворнский лесхоз» получено всего 1587,1 тыс. шт. Для выращивания посадочного материала и посева насаждений на склонах за период 2010 -2013 было собранно 23,3 тон семенного материала.

В 2010 году в районе образовано ООО «Питомник» площадью 2,7 га, где выращиваются лесотехнические и парковые культуры. Имеются к реализации: туя, можжевельник, красный дуб, акация, ясень, орех манчжурский, береза, сосна.

Всего за период 2010- 2013 годы на территории Краснояружского района высажено: деревьев -51 тыс. шт.; кустарников - 12 тыс. шт.; цветов - 144 тыс. шт.; газоны – 26, 1 га. В целом финансирование работ составило 32 594, 4 тыс. руб.

Таким образом, разработка и реализация перечисленных выше программ и проектов позволит улучшить экологическое состояние и внешний облик поселков и сел, создать более комфортные микроклиматические, санитарно-гигиенические и эстетические условия на улицах и в общественных местах

«Зеленая столица» - проект, который принят своевременно, и его результаты ощутят не только нынешнее, но и многие последующие поколения.

*Мирсаитова И.Р.
студент 3 курса
экономический факультет
направление подготовки 080100 «Экономика»
Нигматуллина Г.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерского учета и анализа»
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В ООО "МЕНДЯН" АЛЬШЕЕВСКОГО РАЙОНА

Аннотация: Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях характеризуется рядом свойств, отражающих специфику отрасли. Качество непосредственно влияет на установление цены

реализации продукции, именно поэтому все качественные характеристики готовой продукции животноводства должны быть указаны в первичной документации.

Ключевые слова: готовая продукция животноводства, первичная документация, учет молока, учет скота и учет готовой продукции.

Особенностью готовой продукции животноводства является ее неоднородное качество и множество характеризующих ее показателей. Качество непосредственно влияет на установление цены реализации продукции, именно поэтому все качественные характеристики готовой продукции животноводства должны быть указаны в первичной документации [2].

Учет готовой продукции животноводства на сельскохозяйственных предприятиях ведется на счете 43 "Готовая продукция" к которому открывается субсчет 2 "Готовая продукция животноводства". На этом субсчете фиксируются записи по оприходованию готовой продукции животноводства [3].

Основной продукцией отрасли молочного скотоводства является молоко. В качестве первичных документов по учету молока на фермах используют журнал учета надоя молока (форма № 176–АПК). Данные о количестве надоенного молока ежедневно из журнала учета надоя молока переносят в ведомость учета движения молока (форма № 178–АПК). В зависимости от каналов потребления молока применяют разные первичные документы. При отправке на заводы по переработке молока выписывают счет–фактуру, товарно–транспортную накладную (молочное сырье) (форма № СП 33). Перед отправкой молоко взвешивают, определяют жирность, кислотность и температуру.

При использовании молока для внутрихозяйственных целей (в столовых, детских садах) его расход фиксируют в лимитно–заборных картах или накладных внутрихозяйственного назначения. Отпуск молока на выпойку телятам записывают в ведомость расхода кормов.

Для установления остатков молока на конец каждого месяца проводят инвентаризацию молока. Инвентаризация молока всегда должна сопровождаться определением его жирности, ее сравнением с контрольной, определенной при доении. На сепараторном пункте, складе готовой продукции, в цехе производят пересчет продукции, контрольное взвешивание и устанавливают фактический вес молока и тары, а также проверяют измерительные приборы и порядок их эксплуатации.

Рассмотрим типовые бухгалтерские записи по готовой продукции животноводства - молоку в таблице 1.

Таблица 1 Типовые бухгалтерские записи по учету молока

№ п/п	Документ-основание	Содержание факта хозяйственной жизни	Корреспонденция	
			Дт	Кт
1	Журнал учета надоя молока	Оприходовано молоко от надоя по плановой себестоимости	43/2	20/2

	(форма № 176 АПК)			
2	Бухгалтерские справки	Произведена дооценка на разницу между фактической и плановой себестоимостью	43/2	20/2
3	Бухгалтерские справки	Сторнировочная запись на разницу между фактической и плановой себестоимостью (уценка)	43/2	20/2
4	Товарно-транспортная накладная (форма № СП- 33)	Реализовано молоко молокозаводу	90	43/2
5	Накладная внутрихозяйственного назначения	Продано молоко в счет оплаты труда свои работникам	90	43/2
6	Ведомость учета расхода кормов (форма №)	Списано молоко на выпойку телятам	20/2	43/2

Другой вид готовой продукции животноводства- это скот. Причем скот может быть реализован в живом весе - в виде молодняка КРС (телята), взрослого скота, а также в виде переработанного продукта - мясо и шкура. Прежде чем молодняк превращается во взрослый скот, он проходит этап перевода из группы в группу, подвергается взвешиванию. В некоторых случаях животное может быть выбраковано по тем или иным причинам, и переведено в группу откорма. В случае падежа скота производится его утилизация.

Все процессы происходящие с животным с момента рождения до момента реализации (утилизации) должны быть оформлены соответствующей первичной документацией. Так, для оформления полученного на ферме приплода животных (телят) применяется Акт на оприходование приплода животных (форма № СП-39). Оформленные акты используются для зоотехнического учета и записей на ферме в Книгу учета движения животных и птицы.

Учет прироста живой массы отражается в Ведомости взвешивания животных (форма № СП-43). Взвешивание животных и определение прироста живой массы производятся в случаях: перевода в следующую возрастную группу, перевода в основное стадо, выбраковки из основного стада, падежа, убоя, продажи и других видов выбытия. Скот при отправке на мясокомбинат и другие пункты сбыта тоже должен взвешиваться.

Во всех случаях перевода животных из одной учетной возрастной группы в другую (включая и перевод животных в основное стадо) составляется Акт на перевод животных из группы в группу (форма №СП-47).

На каждый случай забоя, вынужденной прирезки, падежа, гибели от стихийных бедствий, пропажи животных составляется Акт на выбытие животных и птицы (забой, прирезка, падеж) (форма № СП-54). Выбраковка

животных из основного стада для постановки на откорм и реализации, т. е. без забоя в организации, оформляется актом выбытия животных из основного стада. Для оформления и отражения операций по получению и движению побочной продукции (навоза, шерсти-линьки и т. п.) молочного и мясного скотоводства применяются расчеты бухгалтерии, бухгалтерские справки, накладные внутривладельческого назначения, акты на списание органических удобрений. В результате забоя скота приходят основную продукцию — мясо и побочную — шкуры, субпродукты, рога. Полученное в результате забоя скота мясо приходят с учетом его сортности. Для учета и оформления операций по отправке-приемке животных применяется Товарно-транспортная накладная (животные) (форма № СП-32). Товарно-транспортная накладная является сопроводительным документом при доставке скота покупателям на приемные пункты, мясокомбинаты и т. д.

Так же хозяйство может осуществлять покупку скота у населения, при этом составляется Акт на передачу (продажу), закупку скота и птицы по договорам (форма № СП-46). Документ является универсальным и применяется по всем операциям движения животных, связанным с заключенными договорами с гражданами на закупку, откорм, выращивание.

В целях обеспечения контроля за сохранностью поголовья животных ежеквартально осуществляют инвентаризацию скота, птиц, зверей, кроликов, пчел. Также пересчет скота проводится при передаче животных от одного животновода к другому. Обязательно инвентаризируют животных на 31 декабря текущего года.

Весь скот пересчитывают, животных, подлежащих взвешиванию, перевзвешивают. После проверки фактического наличия животных составляются акты инвентаризации и инвентаризационные описи.

Выявленные недостатки поголовья относят на материально-ответственных лиц по дебету счета 94 "Недостачи и потери от порчи ценностей" и кредиту счета 11 "Животные на выращивании и откорме"[1].

Рассмотрим типовые бухгалтерские записи по учету скота в таблице 2.

Таблица 2 Типовые бухгалтерские записи по учету скота

№ п/п	Документ-основание	Содержание факта хозяйственной жизни	Корреспонденция	
			Дт	Кт
1	Акт на оприходование приплода животных (форма № СП-39)	Оприходован приплод молодняка КРС	11	20/2
2	Ведомость взвешивания животных (форма № СП-43)	Отражен привес животных	11	20/2
3	Акт на перевод животных из группы в группу (форма № СП-47)	Переведены животные из одной группы в другую	11	11
4	Бухгалтерские справки	Определена стоимость животных, переводимых в	08	11

		основное стадо		
5	Акт на перевод животных из группы в группу (форма № СП-47)	Переведены животные в основное стадо	01	08
№ п/п	Документ - основание	Содержание факта хозяйственной жизни	Корреспонденция	
			Дт	Кт
6	Акт на выбытие животных и птицы (форма № СП-54)	Отражен падеж и пропажа скота	94	11
7	Акт на выбытие животных и птицы (форма № СП-54), накладная внутрихозяйственного назначения	Списана стоимость забитого на мясо взрослого скота после откорма, а также молодняка животных	20	11
8	Накладная внутрихозяйственного назначения	Оприходованы на склад готовой продукции мясо, шкуры	43	20
9	Акт на выбытие животных и птицы (форма № СП-54)	Списана стоимость павших животных	20	11
10	Товарно-транспортная накладная, счет-фактура	Отражена выручка от продажи животных на сторону	62	90/1
11	Акт инвентаризации (форма № ИНВ-11), инвентаризационная карточка (форма № ОС-6), (форма № ИНВ 21 - АПК)	Выявлена недостача скота по итогам инвентаризации	94	11

Рассмотрим практическое применение типовых бухгалтерских записей по учету готовой продукции животноводства на примере предприятия ООО "Мендянь" Альшеевского района.

Так, в ООО "Мендянь" в течение года было оприходовано молоко по плановой себестоимости на сумму 1590000 рублей; приплод по плановой себестоимости на сумму 201400 рублей; навоз по нормативной стоимости на общую сумму 25000 рублей. Прирост живой массы скота составил 237000 рублей, перевод из основного стада - 275400 рублей.

В течение года молоко использовано: продано государству по плановой себестоимости на сумму 1431000 рублей, выпоено телятам на сумму 106000 рублей, на общественное питание на сумму 26500 рублей, в переработку цехом на сумму 26500 рублей. Направление использования КРС: переведено в основное стадо на сумму 297000 рублей, забито на мясо 146610 рублей, продано сторонним организациям КРС в живом весе на общую сумму 103472 рублей, падеж - 48736 рублей. В бухгалтерском учете ООО "Мендянь" сделаны следующие бухгалтерские записи:

**Таблица 3 Факты хозяйственной жизни по учету продукции
животноводства в ООО «Мендян» в 2013 году**

Документ-основание	Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
Журнал учета надоя молока (форма № 176 АПК)	Оприходовано молоко по плановой себестоимости	43/2	20/2	1590
Акт на оприходование приплода животных (форма № СП-39)	Оприходован приплод молодняка КРС	11	20/2	201,4
Ведомость взвешивания животных (форма № СП-43)	Отражен привес животных	11	20/2	237
Акт на перевод животных (форма № СП-47)	Перевод из основного стада	08	11	275,4
	Определена стоимость животных, переводимых в основное стадо	08	11	297
	Переведены животные в основное стадо	01	08	297
Акт произвольной формы на оприходование навоза	Оприходован побочный продукт животноводства (навоз)	10	20/2	25
Акт на выбытие животных (форме № СП-54)	Списана стоимость забитого на мясо взрослого скота после откорма, а также молодняка животных	20	11	146,610
Ведомость движения молока, товарно-транспортная накладная (форма № СП-33)	Продано молоко государству по плановой себестоимости	90	43/2	1431
Ведомость учета расхода кормов (форма № СП-20)	Молоко выпоено телятам	20/2	43/2	106
Ведомость движения молока, товарно-транспортная накладная (форма № СП-33)	Продано молоко на общественное питание	90	43/2	26,5
Ведомость учета. переработки молока и молочных продуктов. (форма № СП-27)	Переработка молока цехом	20/3	43/2	26,5
Товарно-транспортная накладная	Продано КРС в живем весе сторонним организациям	90	11	103,472
Акт на выбытие животных и птицы (форма СП-54)	Отражен падеж КРС	94	11	48,736

Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях характеризуется рядом свойств, отражающих специфику отрасли.

Готовая продукция животноводства может быть направлена на реализацию сторонним организациям, а также на использование внутри

хозяйства.

Все факты хозяйственной жизни по учету готовой продукции животноводства подлежат обязательной регистрации в первичных документах и отражаются на соответствующих счетах, учитывая особенности, качество и других характеризующее показатели, которые влияют на установление реализационной цены продукции.

Использованные источники:

- 1 Об утверждении методических рекомендаций по бухгалтерскому учету животных на выращивании и откорме в сельскохозяйственных организациях [Электронный ресурс]: Приказ Минсельхоза РФ от 02.02.2004г. № 73//Правовая консультационная служба.
- 2 Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 29.07.1998г. №34н: зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.201998г.: (ред. от 30.12.1999 № 107н от 25.10.2010 № 132н) // СПС "Консультант Плюс".
- 3 Бычкова С.М. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г.-М.: Эксмо, 2008. Режим открытого доступа: <http://mirknig.com/2009/07/13/buxgalterskij-uchet-v-selskom-hozyajstve.html>.
- 4 Мирсаитова И.Р., Нигматуллина Г.Р. Учет готовой продукции в предприятии ООО "Мендян" Альшеевского района [Электронный ресурс]/ Экономика и социум.- №2(11), 2014.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

Значительные модификации и преобразования в нормативно-законодательных актах российского бухгалтерского учета вызваны непрерывным процессом внесения изменений Советом по Международным стандартам финансовой отчетности в выпускаемые им документы. Принимая во внимание, что основой учетной системы является научная методология, в статье излагаются основные подходы в отношении подготовки финансовых данных, которые регламентируются Международными стандартами финансовой отчетности.

Ключевые слова: концептуальные основы, финансовая отчетность общего назначения, качественные характеристики, цель финансовой отчетности.

Основы формирования и цели финансовой отчетности сформулированы в документе «Концептуальные основы финансовой отчетности» (Концепции), который был выпущен СМСФО в сентябре 2010 года и заменяет собой «Принципы подготовки и представления финансовой отчетности».

Основной причиной отличий от ранее действовавшей редакции документа является признание Советом по Международным стандартам финансовой отчетности критики со стороны профессионального бухгалтерского сообщества, касающейся неоднозначности толкований и отсутствия конкретных границ, определяющих критерии финансовой отчетности.

Данный документ, также как и предыдущий, не является отдельным стандартом и не обладает приоритетом перед отдельными МСФО.

Целевая установка СМСФО при разработке Концепций – сократить масштаб расхождений в вопросах признания статей финансовой отчетности и подходов в оценке, вызванный обстоятельствами социального, экономического и юридического характера, а также различными потребностями пользователей и национальными учетными особенностями.

Совет считает, что финансовая отчетность, составленная для этой цели, будет отвечать общим потребностям большинства пользователей в отношении принятия экономических решений. Информация необходима пользователям:

- 1 - чтобы решить, когда покупать, удерживать или продавать инвестиции в долевыми инструментами;
- 2 - чтобы оценить деятельность руководства в интересах собственников или его подотчетность перед ними;
- 3 - чтобы оценить способность организации по выплате заработной платы и предоставлению прочих вознаграждений своим работникам;
- 4 - чтобы оценить обеспеченность предоставленных организации заемных средств;
- 5 - чтобы определить налоговую политику;
- 6 - чтобы установить размер распределяемой прибыли и дивидендов;
- 7 - чтобы собрать и использовать статистические данные национального дохода;
- 8 - чтобы регулировать деятельность организаций.

Концепции были разработаны таким образом, чтобы их применение было возможным для стран, относящихся к разным моделям бухгалтерского учета и придерживающихся разных концепций поддержания величины капитала.

Назначение Концепций заключается в следующем:

1 - содействовать СМСФО при разработке будущих МСФО и пересмотре существующих МСФО;

2 - содействовать СМСФО в продвижении гармонизации нормативных актов, стандартов бухгалтерского учета и процедур, касающихся представления финансовой отчетности, путем создания основы для уменьшения случаев альтернативного порядка учета, допускаемых МСФО;

3 - содействовать национальным органам, разрабатывающим стандарты финансовой отчетности, в разработке национальных стандартов финансовой отчетности;

4 - содействовать составителям финансовой отчетности в применении МСФО и рассмотрении вопросов, которые еще не стали предметом конкретного МСФО;

5 - содействовать аудиторам в формировании мнения относительно того, соответствует ли финансовая отчетность МСФО;

6 - содействовать пользователям финансовой отчетности в интерпретации информации, содержащейся в финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО;

7 - предоставить тем, кто интересуется работой Совета по МСФО, информацию о подходе Совета к написанию МСФО.

Непосредственное содержание Концепций посвящено рассмотрению следующих вопросов – цели предоставления финансовой отчетности; качественных характеристик полезной финансовой информации; подходам к оценке элементов финансовой отчетности и концепции поддержания капитала.

В Концепциях оговаривается, что базовым основанием данного документа является цель финансовой отчетности общего назначения, то есть отчетности, ориентированной на информационные потребности внешних пользователей, доступ которых к информации управленческого учета ограничен (т.е. приоритетными пользователями финансовой отчетности в соответствии с МСФО являются внешние пользователи). Потенциальные и существующие инвесторы и займодавцы нуждаются в информации, которая поможет им оценить перспективы будущих поступлений денежных средств в организацию. Для этого необходима осведомленность о ресурсах организации и о том, насколько эффективно и рационально высший менеджмент компании осуществляет свою управленческую функцию по отношению к этим ресурсам. Также для принятия обоснованного экономического решения необходимо оценивать общие экономические, политические, отраслевые условия, в которых функционирует организация.

Руководство отчитывающейся организации также заинтересовано в подобной финансовой информации, однако оно имеет возможность получить необходимые данные из внутренних источников.

Государственные налоговые, статистические органы и общественность нуждаются в узко ориентированной информации и, как правило, получают

ее в установленном формате. Их целевые установки направлены на осуществление контролирующей функции и не совпадают, а порой даже противоположны рассмотренным выше информационным потребностям. Поэтому финансовая отчетность общего назначения не ориентирована на эти группы пользователей.

СМСФО отмечает, что Концепции не претендуют на точное отображение экономических явлений и не могут претендовать на безукоризненное представление финансовой информации об экономическом субъекте.

Финансовая отчетность общего назначения предоставляет информацию о финансовом положении отчитывающейся организации, то есть об экономических ресурсах организации. Также инвесторам и кредиторам необходима информация о требованиях, предъявляемых к организации и об изменениях ресурсов и требований, происходящих под влиянием полученных финансовых результатов и прочих событий и операций (например, выпуск долговых или долевого инструментов).

Принцип начисления при отражении финансовых результатов применяется с целью оценки прошлых и будущих результатов деятельности организации, так как отражает последствия влияния операций, событий и обстоятельств на экономические ресурсы. Приоритетных пользователей интересует и информация о возможности генерировать потоки денежных средств за отчетный период, так как она демонстрирует каким образом организация получает и как расходует денежные средства.

Для того, чтобы информация была полезной, она должна быть уместной, правдивой, сопоставимой, проверяемой, своевременной и понятной.

Фундаментальными качественными характеристиками финансовой информации являются: уместность и правдивое представление.

Информация считается уместной, если она влияет на экономические решения пользователей и помогает им оценить прошлые, настоящие и будущие события. Такая информация должна иметь прогнозную и подтверждающую ценность. Специфическим аспектом уместности является существенность. Информация считается существенной, если ее игнорирование или искажение может повлиять на экономическое решение пользователей, принятое на основе финансовой отчетности. СМСФО делает оговорку на то, что не может установить единый количественный порог существенности или заранее определить, что может быть существенным в какой-либо конкретной ситуации.

Чтобы финансовая информация была полезной, она должна обеспечивать правдивое представление экономических явлений. Правдивость включает в себя совокупность трех характеристик информации: полноты, нейтральности и отсутствия ошибок. Полнота информации необходима, так как пропуск информации приводит к искажению данных

финансовой отчетности и принятию не верных управленческих решений. Нейтральность эквивалентна непредвзятости – то есть отсутствию влияния на формирование определенного суждения пользователей финансовой информации, с целью заранее запланированного результата. Отсутствие ошибок означает, что в описании экономических явлений нет ошибок или пропусков и искажений, и процесс, выбранный для представления этой информации, также применен без ошибок.

Процесс практического применения фундаментальных качественных характеристик выглядит следующим образом:

1 - идентифицируется экономическое явление, которое потенциально может быть полезным для пользователей финансовой информации отчитывающейся организации;

2 - определяется вид информации о данном экономическом явлении, которая будет наиболее уместной при условии ее доступности и правдивого представления;

3 - определяется, доступна ли данная информация и может ли она быть правдиво представлена.

При одновременном соблюдении этих требований, процесс обеспечения соответствия информации фундаментальным качественным характеристикам завершается. В противном случае процесс повторяется в отношении следующего наиболее уместного вида информации.

Качественными характеристиками, повышающими полезность информации являются: сопоставимость, проверяемость, своевременность и понятность. Они также помогают определить, какой из предложенных в стандартах способов должен быть использован для отражения какого-либо экономического явления.

Пользователи отчетности должны иметь возможность сравнивать информацию за различные периоды времени у одного предприятия и за один период времени у разных предприятий, что помогает выявить положительные или отрицательные тенденции в ходе осуществления хозяйственной деятельности предприятия – то есть информация должна быть сопоставимой.

Проверяемость означает, что независимые наблюдатели могут прийти к общему мнению относительно того, что определенное отображение является правдивым. Проверяемость может быть прямой и косвенной. Прямая – подтверждение числовой или иной информации путем непосредственного наблюдения (пересчет денежных средств в кассе). Косвенная – пересчет полученных данных с использованием той же методологии (пересчет конечных запасов методом FIFO).

Своевременность – наличие доступной информации у пользователей в то время, когда она может повлиять на принятие экономических решений.

Понятность означает доступность для понимания пользователями, имеющими достаточные знания в сфере деловой и экономической деятельности и бухгалтерского учета.

Применение качественных характеристик, повышающих полезность информации, представляет собой процесс, не имеющий заранее установленного порядка действий. Иногда может возникать необходимость уменьшения одной качественной характеристики, повышающей полезность информации, чтобы в максимально возможной степени увеличить другую.

Важное значение имеет ограничение, связанное с затратами на представление полезной финансовой информации, которое заключается в том, что выгоды, получаемые из информации должны превышать затраты на ее получение.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета. Поленова С.Н. Журнал «Аудит и финансовый анализ», №1, 2014 г.
4. Теория бухгалтерского учета: Учебник / С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 г.
5. Концептуальные основы финансовой отчетности. [Электронный ресурс] http://minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/docs/.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация

Статья посвящена современным требованиям и подходам к основополагающим факторам, отвечающим за достоверность и правдивость предоставляемой пользователям бухгалтерской финансовой отчетности – учету хозяйственных процессов, организационной структуре бухгалтерской службы и подходам к оценке, соответствующим требованиям Международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета, хозяйственные процессы, факты хозяйственной деятельности, стоимостная оценка, методы оценки.

Подготовка финансовой информации является завершающим процессом бухгалтерского учета экономического субъекта. Качество предоставляемых данных напрямую зависит от организации учетного процесса; отражения в системе бухгалтерского учета фактов хозяйственной и финансовой деятельности организации; способов оценки, положенных в основу учета хозяйственных процессов.

Таким образом, требования, предъявляемые сегодня к этим трем ключевым факторам, заслуживают отдельного внимания.

Организация учета – это комплекс мер, предпринимаемых руководством организации, по упорядочению учетной работы, с целью подготовки финансовой отчетности, осуществления контроля за сохранностью экономических ресурсов и выполнением плановых показателей.

Организация учета основывается на законодательно-нормативных актах по бухгалтерскому учету.

Перед руководителем и главным бухгалтером организации с целью грамотной организации работы стоит ряд следующих задач:

- 1- выбор лиц, ответственных за ведение бухгалтерского учета;
- 2- определение должностных обязанностей работников бухгалтерии;
- 3- выбор степени централизации учета;
- 4- выбор организационной структуры бухгалтерии;
- 5- определение материальной ответственности работников;
- 6- порядок проведения инвентаризаций;
- 7- разделение учетных и хозяйственных функций;
- 8- выбор формы бухгалтерского учета;
- 9- утверждение рабочего плана счетов и номенклатуры объектов аналитического учета.

Выбор лиц, ответственных за ведение бухгалтерского учета основывается на нормах 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Определение должностных обязанностей работников бухгалтерии закрепляется в специальном Положении, которое содержит общие положения; цели и задачи бухгалтерии, ее функции; права и обязанности главного бухгалтера; принципы организации работы бухгалтерии.

Выбор степени централизации учета определяется руководителем и зависит от организационной структуры организации.

На больших предприятиях возникает необходимость определения экономической эффективности отдельных хозяйствующих участков, для чего последние выделяются на отдельный баланс, а головная бухгалтерия

осуществляет сводный учет в целом по организации. Такой тип организации учета называется децентрализованным.

Централизованный вариант организации учета подразумевает наличие одной главной бухгалтерии.

Выбор организационной структуры бухгалтерии основывается на применении одного из трех возможных вариантов: функциональной; линейной и функционально-линейной организации.

При функциональной организации структурные подразделения бухгалтерии создаются по отдельным участкам учета: расчетный отдел (по оплате труда); материальный отдел; расчетно-кассовый центр и т.д.

Линейная организация подразумевает создание структурных подразделений бухгалтерии в производственных и управленческих подразделениях организации.

Линейно-функциональная система организует подразделения бухгалтерской службы по подразделениям организации с последующим внутренним выделением по участкам учетной работы.

Определение материальной ответственности работников состоит в заключении договоров о материальной ответственности с работниками организации.

Установление порядка проведения инвентаризаций необходимо с целью обеспечения сохранности имущества организации.

Разделение учетных и хозяйственных функций является мерой, препятствующей служебным злоупотреблениям со стороны персонала организации.

Выбор формы бухгалтерского учета. На сегодня самой распространенной является автоматизированная форма, позволяющая формировать отчетность посредством ввода исходных данных на основании первичных документов.

Утверждение рабочего плана счетов и номенклатуры объектов аналитического учета основывается на Плане счетов, утвержденном Министерством финансов РФ и специфики деятельности организации.

Объектами бухгалтерского учета, наряду с активами, обязательствами и капиталом организации, выступают хозяйственные и финансовые процессы, составляющие производственно-хозяйственную и финансовую деятельность экономического субъекта.

Хозяйственные процессы включают в себя следующие стадии: производство, распределение, обмен и потребление. Для каждой из стадий характерны определенные процессы, отражаемые в системе бухгалтерского учета.

Для производства - это:

- производственное потребление (объектом бухгалтерского учета выступают затраты производства);

- выпуск готовой продукции (объектом бухгалтерского учета выступают индивидуальные затраты на единицу выпускаемой продукции (себестоимость));

- воспроизводство основных фондов (объектом бухгалтерского учета выступают капитальные вложения, их ввод в эксплуатацию, затраты на ремонт и ликвидацию основных фондов).

Для распределения - это:

- распределение созданного продукта (объектом бухгалтерского учета выступают начисление заработной платы и взносов во внебюджетные фонды);

- распределение прибыли (объектом бухгалтерского учета выступают распределение прибыли по направлениям использования);

- перераспределение средств (объектом бухгалтерского учета выступают перераспределение средств внутри хозяйственной системы и конкретного экономического субъекта).

Для обмена - это:

- снабжение и заготовка (объектом бухгалтерского учета выступают финансовые и кредитные отношения);

- отгрузка и реализация (объектом бухгалтерского учета выступают финансовые и кредитные отношения).

Для потребления - это:

- непосредственное потребление в непроизводственной сфере (объектом бухгалтерского учета выступает потребление в непроизводственной сфере, принадлежащей экономическому субъекту – на нужды детских дошкольных учреждений, общежитий и т.п.).

Элементами хозяйственных и финансовых процессов экономического субъекта являются факты хозяйственной жизни, которые по-разному влияют на финансовое положение организации: одни не изменяют его, а другие – оказывают непосредственное влияние. Последние носят название – хозяйственные операции, именно они являются основными объектами бухгалтерского учета.

В отношении отражения этих объектов в учетной системе экономического субъекта необходимо квалифицированно решить три вопроса:

- 1 - идентифицировать факт хозяйственной жизни по времени – т.е. установление момента регистрации хозяйственной операции;

- 2 - произвести оценку факта хозяйственной жизни;

- 3 - классифицировать факт хозяйственной жизни в номенклатуре плана счетов экономического субъекта.

Экономические субъекты в отношении момента регистрации теоретически могут предусмотреть в учетной политике следующие варианты:

- по акцепту счета поставщика (то есть согласие покупателя на оплату);
- факт оплаты счета;
- отгрузка товара;
- реальное поступление товарно-материальных ценностей на склад покупателя.

В российской системе бухгалтерского учета, в связи с процессом реформирования учетной системы в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности, которые ориентированы в этом вопросе на момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю, также принята эта концепция. Момент перехода права собственности оговаривается при заключении сделок заранее в соответствии с требованиями Инкотермс, представляющими из себя совокупность международных торговых терминов, устанавливающих конкретное место и условия перехода права собственности на товар при перевозках различными видами транспорта. Впервые эти правила были разработаны и опубликованы Международной торговой палатой в 1936 году.

Если производство продукции или услуг связано с длительным сроком исполнения (строительство, проведение НИР), - применяется подход поэтапного признания готовности с обязательным подтверждением выполненных работ заказчиком.

Идентификация хозяйственных операций связана также с определением отчетного периода, на который оказывает влияние свершившийся факт. Так, доходы, полученные сегодня, могут участвовать в формировании прибыли будущих периодов и должны отражаться по статье «Доходы будущих периодов».

Стоимостная оценка касается всех стадий производственного процесса:

- заготовления производственных запасов и средств труда;
- производства продукции и оказания услуг;
- получения доходов от реализации продукции.

В российской системе бухгалтерского учета в отношении стоимостной оценки хозяйственных операций действуют следующие правила.

Стоимостная оценка поступивших на склад организации товаров осуществляется по данным первичных учетных документов. При осуществлении поставки без соответствующей документации, производится условная оценка с последующим (после поступления счетов, счетов-фактур и т.д.) проведением корректировки данных.

Хозяйственные операции, связанные с поступлением в организацию краткосрочных активов отражаются по фактической стоимости приобретения, то есть по исторической стоимости, которая формируется с учетом затрат на доставку и пуском в эксплуатацию.

Операции, в результате которых требуется оценить долгосрочные активы (основные средства - здания, земельные участки, оборудование), также используют историческую стоимость. В последующие периоды стоимость активов, по которой они отражены в бухгалтерском учете по причине долгосрочного их использования в хозяйственной деятельности, может значительно изменяться. В этой связи коммерческим организациям разрешено не чаще одного раза в год переоценивать (дооценивать или уценивать) группы основных средств. Новая (переоцененная) стоимость называется восстановительной. Восстановительная (текущая) стоимость – это сумма денежных средств, которая должна быть уплачена в настоящее время в случае необходимости замены какого-либо объекта.

В ходе производственных хозяйственных процессов экономическому субъекту необходимо оценить себестоимость выпускаемой продукции, то есть определить затраты, понесенные в процессе производства и реализации. Разновидностью стоимостной оценки является калькуляция, которая и позволяет исчислить по учетным данным себестоимость отдельного изделия, выполненных работ, оказанной услуги.

МСФО допускают различные методы оценки.

1 – Признание активов и обязательств по первоначальной (исторической) стоимости – по фактической стоимости приобретения. Активы отражаются в сумме уплаченных денежных средств или эквивалентов денежных средств либо по справедливой на момент приобретения стоимости вознаграждения, переданного за их приобретение. Обязательства отражаются в сумме поступлений, полученных в обмен на обязательство или в некоторых обстоятельствах (например, налог на прибыль) в сумме денежных средств или эквивалентов денежных средств, которые, как ожидается, будут выплачены для погашения обязательства при обычном ходе деятельности.

2 - Текущая (восстановительная) стоимость - сумма денежных средств, которая должна быть заплачена за приобретение аналогичного актива в современных условиях. Обязательства отражаются по недисконтированной сумме денежных средств, которая необходима для их погашения в настоящий момент.

3- Возможная цена продажи (реализуемая стоимость) – сумма, которая может быть получена в настоящее время от продажи актива. Обязательства отражаются по недисконтированной сумме денежных средств, которая необходима для их погашения.

4 – Приведенная стоимость – рассчитывается как будущее чистое поступление денежных средств, которое будет создавать данный актив при нормальных условиях, или как будущее чистое выбытие денежных средств, которое потребуется для погашения обязательств при нормальном ходе дел.

Наиболее широко на практике применяется метод фактической стоимости (обычно в комбинации с другими методами оценки).

Использованные источники:

1. Теория бухгалтерского учета: Учебник / С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Теория бухгалтерского учета: Учебник / М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, 2003 г.
4. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

Учитывая важность информации о реальной возможности экономических субъектов производить расчеты с контрагентами, вопросы вариантов предоставления такой информации всегда будут относиться к наиболее актуальным. В статье приводятся подходы и требования Международных стандартов финансовой отчетности в отношении составления отчета о движении денежных средств.

Ключевые слова: денежные средства, эквиваленты денежных средств, потоки денежных средств, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

Отчет о движении денежных средств по правилам МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» помогает пользователям финансовой отчетности оценить способность организации к генерированию денежных средств и их эквивалентов.

Цель стандарта – предоставление информации об изменениях в денежных средствах и их эквивалентах, движении денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Компании обязаны готовить отчет о движении денежных средств в качестве составной части своей финансовой отчетности за каждый период, в котором она представлялась.

Отчет о движении денежных средств дает возможность оценить изменения в чистых активах организации, способность ее влиять на суммы и время потоков денежных средств для оптимизации деятельности при постоянно изменяющихся внутренних и внешних условиях и возможностях.

Информация отчета о движении денежных средств позволяет разрабатывать пользователям модели оценки, анализа и прогнозирования дисконтированной стоимости будущих потоков денежных средств.

МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» дает определения терминов, используемых при составлении отчета.

Денежные средства включают деньги в кассе и на текущем счете компании.

Эквивалент денежных средств – краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств, и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности.

Движение денежных средств – поступления и платежи денежных средств и их эквивалентов.

Операционная деятельность – основная, приносящая доход деятельность компании, и прочая деятельность, кроме инвестиционной и финансовой.

Инвестиционная деятельность – приобретение и продажи долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам.

Эквиваленты денежных средств составляют в большей степени не инвестиции, а используются для покрытия краткосрочных денежных обязательств. Однако инвестиции могут квалифицироваться как эквиваленты денежных средств, если они легко обратимы в денежные средства с практически не измененной стоимостью, а также, если срок их погашения три месяца и меньше. Инвестиции в собственный капитал не следует рассматривать как эквиваленты денежных средств.

Примерами потоков денежных средств от инвестиционной деятельности являются:

- денежные выплаты для приобретения основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов;
- денежные поступления от продажи основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов;
- денежные выплаты для приобретения долевых или долговых инструментов других предприятий и долей участия в совместном предпринимательстве;
- денежные поступления от продажи долевых или долговых инструментов других предприятий и долей участия в совместном предпринимательстве;
- денежные авансы и займы, предоставленные другим лицам;
- денежные поступления от возврата авансов и займов, предоставленных другим лицам.

Финансовая деятельность понимается, как приводящая к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств компании.

Примерами потоков денежных средств от финансовой деятельности являются:

- денежные поступления от эмиссии акций или других долевого инструментов;
- денежные выплаты собственникам для приобретения или погашения акций предприятия;
- денежные поступления от выпуска долговых обязательств, займов, векселей, облигаций, залоговых и других краткосрочных или долгосрочных заимствований;
- денежные выплаты по заемным средствам;
- денежные выплаты арендатора для уменьшения непогашенной задолженности по финансовой аренде.

Такое представление информации дает возможность оценить влияние различных потоков денежных средств на изменение финансового состояния организации и взаимосвязи видов деятельности. Одна операция по-разному может отражаться в отчете: основная сумма погашения кредита - в группе финансовой деятельности, а проценты по нему – операционной.

Величина денежных потоков по операционной деятельности является ключевым компонентом оценки потоков денежных ресурсов для погашения кредитов, сохранения и роста операционных возможностей, выплаты дивидендов, новых инвестиций. Это результат событий, составляющих чистую прибыль или убыток. Потоками денежных средств и их эквивалентов от операционной деятельности, выделяемых в отчете о движении денежных средств, могут быть:

- денежные поступления от продажи товаров и предоставления услуг;
- денежные поступления от аренды, гонорары, комиссионные и прочая выручка;
- денежные платежи поставщикам за товары и услуги;
- денежные платежи служащим и от их лица;
- денежное поступление и платежи страховой компании в качестве страховых премий и исков, годовых взносов и прочих страховых вознаграждений;
- денежные выплаты или компенсации налога на прибыль, если они не могут быть увязаны с финансовой и инвестиционной деятельностью;
- денежные поступления и платежи по контрактам, заключенным для коммерческих или торговых целей.

Потоки денежных средств от операционной деятельности в отчете следует представлять, используя один из двух описанных в МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» способов:

- 1 - прямой метод, когда раскрываются основные виды валовых денежных поступлений и валовых денежных платежей;

2 - косвенный метод, когда прибыль (убыток) корректируется на результаты операций неденежного характера, любых отложенных или начисленных прошлых или будущих денежных поступлений или платежей по основной деятельности, и статей доходов и расходов, связанных с поступлением или выбытием денежных средств по инвестиционной или финансовой деятельности.

Предпочтительным является прямой метод. Он позволяет получить информацию для оценки будущих потоков денежных средств, отсутствующую при косвенном методе.

Если компания использует прямой метод отражения потоков денежных средств от операционной деятельности, информация формируется:

- по данным бухгалтерского учета;
- корректировкой статей отчета о совокупном доходе (продажи, себестоимость продаж и др.) с учетом изменений за период запасов и операционной кредиторской и дебиторской задолженности, других неденежных статей, прочих статей, приводящих к инвестиционным или финансовым денежным потокам.

Использование косвенного метода исчисления чистого потока денежных средств от операционной деятельности предполагает, что чистая прибыль или убыток рассчитывается с учетом:

- изменений в запасах и операционной дебиторской и кредиторской задолженности в течение периода;
- неденежных статей (амортизация, оценочные обязательства (с неопределенной величиной и сроком погашения), отложенные налоги, нереализованные прибыли (убытки) по операциям с иностранной валютой, нераспределенные прибыли ассоциированных компаний, неконтрольная доля (доля дочерних организаций, не принадлежащая группе);
- прочих статей, формирующих инвестиционные или финансовые денежные потоки.

При составлении отчета о движении денежных средств основные виды валовых денежных поступлений и платежей по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности показываются отдельно. Исключение составляют следующие денежные потоки, которые составляются на основе взаимозачета (нетто-метода):

а) - денежные поступления и платежи от имени клиентов, когда потоки денежных средств отражают скорее деятельность клиента, а не деятельность компании:

- принятие и погашение вкладов до востребования банка;
- средства клиентов инвестиционной компании;
- арендная плата, собираемая от имени владельцев собственности и передаваемая им;

б) - денежные поступления и платежи по статьям, отличающимся быстрым оборотом, большими суммами и короткими сроками погашения:

- основные суммы, относящиеся к владельцам кредитных карточек;
- приобретения и продажи других краткосрочных займов (сроком три и менее месяцев);
- приобретения и продажи инвестиций.

Валютные потоки включаются в отчет о движении денежных средств на дату их возникновения в функциональной валюте отчетности компании (валюте, используемой в основной экономической среде, в которой организация осуществляет свою деятельность). Для этого проводят пересчет иностранной валюты по обменному курсу по правилам МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений курсов валют». Прибыли и убытки от изменения обменных курсов иностранной валюты не рассматриваются как движение денежных средств, а полученный результат показывается отдельно от потоков денежных средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Денежные потоки от полученных или выплаченных процентов и дивидендов раскрываются в отчете о движении денежных средств отдельно как операционные, инвестиционные или финансовые. Раскрытию в отчете подлежат суммы процентов, выплаченных в течение периода или капитализированных альтернативным вариантом, разрешенным МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам».

Денежные потоки по налогу на прибыль должны показываться отдельно от остальных потоков и относиться к операционной деятельности, если они не могут быть напрямую увязаны с финансовой или инвестиционной деятельностью. При увязке денежных потоков с конкретной операцией, относящейся к инвестиционной или финансовой деятельности, его следует отнести к конкретному виду деятельности.

Инвестиции в дочернюю или ассоциированную компанию могут учитываться по методу долевого участия или по себестоимости. В отчете о движении денежных средств инвестор отражает информацию о движении денежных потоков (дивидендов, процентов) только по отношению к объекту инвестиций.

Продажа и приобретение дочерних компаний и других хозяйственных подразделений классифицируется как инвестиционная деятельность и в отчете о движении денежных средств представляются отдельно. Результаты движения денежных средств от реализации не вычитаются из результатов движения денежных средств от приобретения, что позволяет отделить эти потоки денежных средств от другой операционной, инвестиционной или финансовой деятельности. Общая сумма денежных средств, выплаченных или полученных в качестве возмещения при покупке или продаже,

показываются в отчете за вычетом приобретенных или потраченных денежных средств или их эквивалентов.

Как по приобретенным, так и по проданным дочерним компаниям и другим подразделениям в течение периода должна быть раскрыта следующая информация:

- суммарное возмещение, выплаченное или полученное;
- доля возмещения, представленная денежными средствами и эквивалентами денежных средств;
- сумма денежных средств и эквивалентов денежных средств в дочерних предприятиях или других подразделениях бизнеса, над которыми был получен или утрачен контроль;
- суммы активов и обязательств, кроме денежных средств и эквивалентов денежных средств, в дочерних предприятиях или других подразделениях бизнеса, над которыми был получен или утрачен контроль, суммированные по основным категориям.

Операции финансового и инвестиционного характера, не вызывающие движения денежных средств и их эквивалентов, не включаются в отчет о движении денежных средств, но должны быть раскрыты в финансовой отчетности, поскольку влияют на структуру капитала и активов компании. Видами таких неденежных операций являются:

- приобретение активов либо путем принятия соответствующих обязательств, либо посредством финансовой аренды;
- приобретение компании с помощью выпуска акций;
- конвертация долговых обязательств в акции.

В отчете о движении денежных средств должна быть представлена сверка сумм с соответствующими статьями бухгалтерского баланса, а также раскрыта сумма значительных остатков денежных средств и их эквивалентов, недоступных для использования.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Теория бухгалтерского учета: Учебник / С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРАВИЛА ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ В ФОРМАТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

Отчет о финансовом положении, несмотря на паритетные подходы к формам бухгалтерском финансовой отчетности, установленные Международными стандартами финансовой отчетности, является основным по информационной наполненности. В статье приведены основные требования к его составлению с изменениями, произошедшими в связи с конвергенцией бухгалтерских стандартов GAAP с Международными стандартами финансовой отчетности.

Ключевые слова: компоненты финансовой отчетности, принципы составления, минимум линейных статей.

Содержание форм финансовой отчетности определено МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».

Цель данного стандарта заключается в обеспечении базовой основы для подготовки финансовой отчетности общего назначения, сопоставимой с отчетными данными предшествующего периода и с отчетностью других компаний. Финансовая отчетность должна обеспечивать пользователей информацией об активах; обязательствах; собственном капитале; доходах и расходах, включая прибыли и убытки; взносах владельцев и о движении денежных средств.

В соответствии с этим требованием компонентами финансовой отчетности являются:

- отчет о финансовом положении по состоянию на конец периода;
- отчет о совокупном доходе за период;
- отчет об изменениях в собственном капитале за период;
- отчет о движении денежных средств за период;
- примечания, включающие краткое описание существенных элементов учетной политики и прочую пояснительную информацию;
- отчет о финансовом положении на начало самого раннего сравнительного периода, в котором компания применяла ретроспективную основу для пересчета и переклассификации статей своей финансовой отчетности.

Данные отчеты могут носить другие названия и представляются на паритетной основе. Стандарт предполагает добросовестное представление отчетности в соответствии с МСФО, то есть отчетность должна полностью соответствовать Принципам и всем МСФО.

Составление финансовой отчетности базируется на применении следующих принципов:

- непрерывности деятельности;
- учету по методу начисления. Применение этого принципа вызвано необходимостью пользователей финансовой отчетности оценить способность организации продолжать свою деятельность в будущем. С этой целью активы, обязательства, прибыль, расходы и капитал признаются в учете тогда, когда они удовлетворяют условиям их признания, изложенных в Концепциях учета;
- существенности и агрегированности состоит в том, что каждый существенный (способный повлиять на решение пользователя) класс статей должен группироваться с аналогичными и представляться в таком виде в отчетности);
- взаимозачета. Принцип заключается в том, что активы и обязательства, доходы и расходы должны показываться в отчетности отдельно, без взаимозачета, если иное не предусмотрено в конкретном стандарте;
- периодичности представления заключается в том, что организация должна представлять полный комплект финансовой отчетности не реже одного раза в год;
- сравнительной информации. Информация должна представляться за предшествующий отчетному период;
- последовательности представления. Данный принцип заключается в том, что представление и классификация статей в финансовой отчетности должны в обязательном порядке сохраняться от одного периода к следующему.

Финансовая отчетность и каждый ее компонент должны быть обозначены, четко определены и должны отражать следующую информацию: название отчитывающейся компании; отчетную дату или период, охватываемый финансовой отчетностью (т.к. МСФО не устанавливают жесткого срока для отчетного периода); валюту представления отчетности; уровень округления (точности), используемый при представлении сумм в финансовой отчетности; указание на то, охватывает ли отчетность одну компанию или группу компаний.

В МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» указан минимум линейных статей, которые должны содержаться в отчете о финансовом положении:

- основные средства;
- инвестиционная недвижимость (имущество (земля или здание, либо часть здания, либо и то, и другое) находящаяся в распоряжении собственника или арендатора по договору финансовой аренды, с целью получения арендных платежей или повышения стоимости капитала);
- нематериальные активы;

- финансовые активы (любые активы, которые представляют собой: **долевые инструменты** другой организации, подтверждающие право данной организации на остаточную долю в активах другой после вычета всех ее обязательств; договорные право на получение денежных средств или других финансовых активов от другой организации; договора, расчет по которым может быть осуществлен собственными долевыми инструментами организации) в виде акций, облигаций и векселей других организаций;
- инвестиции, учтенные по методу долевого участия; (МСФО 28 «Инвестиции в ассоциированные организации»). Метод учета по долевого участию - это метод бухгалтерского учета, при котором инвестиции первоначально учитываются по себестоимости, а затем корректируются на произошедшее после приобретения изменение доли инвестора в чистых активах объекта инвестиций. Прибыль или убыток инвестора включает его долю в прибыли или убытке объекта инвестиций);
- биологические активы (животные или растения);
- запасы;
- торговая и прочая дебиторская задолженность;
- денежные средства и эквиваленты денежных средств (Эквиваленты денежных средств – краткосрочные, высоколиквидные вложения организации, подвергающиеся незначительному риску изменения их стоимости);
- активы, предназначенные для продажи, классифицированные в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»;
- торговая и прочая кредиторская задолженность;
- оценочные обязательства (обязательства с неопределенной суммой и сроком (резервы);
- финансовые обязательства;
- обязательства и активы по текущему и отложенному налогу на прибыль;
- обязательства, предназначенные для продажи, классифицированные в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»;
- неконтрольная доля участия, представленная в составе собственного капитала (часть чистых активов дочерней компании, которыми не владеет прямо или косвенно материнская компания);
- вложенный капитал и резервы, причитающиеся владельцам капитала материнской компании.

При составлении данного отчета МСФО 1 не предписывает применение определенной жестко регламентированной формы этого отчета. Отчет о финансовом положении может иметь горизонтальный формат (активы располагаются слева, пассивы - справа), вертикальный формат

(актив и пассив представляются последовательно друг за другом). Активы могут располагаться как по принципу увеличения ликвидности, так и по принципу ее уменьшения (а обязательства соответственно в зависимости от степени очередности погашения долгов). Порядок расположения статей в отчете о финансовом положении а также их названия могут быть изменены, поскольку данный отчет должен отражать всестороннюю картину финансового положения организации. Кроме этого, перечисленные статьи являются укрупненными. Их можно детализировать на основе оценки:

- характера и ликвидности активов;
- функции активов в рамках компании;
- размера, характера и распределения во времени обязательств.

При составлении финансовой отчетности активы и обязательства компании подразделяются на кратко- и долгосрочные и представляются в балансе отдельно.

Для финансовых организаций представление активов и обязательств в балансе в порядке повышения или понижения ликвидности дает более надежную и значимую информацию, чем с разбивкой на краткосрочные и долгосрочные активы, так как данные организации не занимаются выполнением работ или оказанием услуг в рамках четко определенного операционного цикла. Для организаций, занимающихся широким спектром деятельности предпочтительна комбинированная разбивка: и по ликвидности и по срочности.

Актив является оборотным и краткосрочным, если он удовлетворяет любому из следующих условий:

- его предполагается реализовать или использовать в течение операционного цикла компании (операционный цикл – время между приобретением материалов, используемых в процессе производства и их обращением в денежные средства);
- он предназначен главным образом для продажи;
- его предполагается реализовать в течение двенадцати месяцев после отчетной даты;
- он является активом в виде денежных средств или их эквивалентов и его запрещено использовать для погашения обязательств в течение двенадцати месяцев после отчетной даты.

Краткосрочные активы включают запасы и задолженность покупателей и заказчиков, которые продаются, потребляются и реализуются как часть обычного операционного цикла*, даже если их не предполагается реализовать в течение двенадцати месяцев с отчетной даты.

Все прочие активы должны классифицироваться как долгосрочные.

Обязательство является краткосрочным, если:

- его предполагается погасить в течение двенадцати месяцев после отчетной даты или в течение операционного цикла организации;

- оно предназначено для продажи и нет оснований откладывать его погашение более чем на 12 месяцев;

- у организации нет безусловного права отложить урегулирование данного обязательства на двенадцать месяцев после отчетного периода.

Все прочие обязательства должны классифицироваться как долгосрочные.

Задолженность перед поставщиками и подрядчиками, начисления работникам, другие операционные затраты всегда классифицируются как краткосрочные.

Дополнительные линейные статьи представляются в балансе, если этого требует конкретный стандарт или это необходимо для добросовестного представления финансового положения компании. Каждая линейная статья должна разбиваться на подклассы по ее характеру и в соответствии с операциями данной организации.

Независимо от характера деятельности компания должна раскрывать в отчете о финансовом положении или примечаниях к нему следующие данные:

1) для каждого класса акционерного капитала:

- количество акций, разрешенных к выпуску;
- количество выпущенных и полностью оплаченных акций;
- номинальную стоимость акции или указание на то, что акции не имеют номинальной стоимости;
- сверку количества акций в обращении в начале и в конце года;
- права, привилегии и ограничения, связанные с соответствующим классом, в том числе ограничения на распределение дивидендов и возмещение капитала;
- акции компании, принадлежащие ей самой или ее дочерним и ассоциированным компаниям;
- акции, зарезервированные для выпуска по договорам опциона или продажи, включая условия и суммы;

2) описание характера и цели каждого резерва в рамках капитала владельцев.

Организации иной правовой формы (товарищество, доверительный фонд) обязаны раскрывать аналогичную информацию, указывая изменения в течение отчетного периода по каждой категории доли в собственном капитале, а также права, привилегии и ограничения, связанные с каждой категорией доли в собственном капитале.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.

2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.

3. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета. Поленова С.Н. Журнал «Аудит и финансовый анализ», №1, 2014 г.

4. Теория бухгалтерского учета: Учебник / С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ И ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

Принятие инвестиционных и управленческих решений в значительной степени основывается на информационной совокупности данных, касающихся таких показателей как прибыль или убыток, движение собственного капитала организации, произошедшее в течение отчетного периода. Несмотря на значительную схожесть российских подходов в отношении составления упомянутых отчетов, имеются и различия, которые отражены в статье.

Ключевые слова: отчет о совокупном доходе, компоненты прочего совокупного дохода, суммарный совокупный доход, отчет о движении собственного капитала.

Основное правило составления этого отчета – соответствие доходов и расходов отчетному периоду. Организация обязана представлять все статьи доходов и расходов в одном из двух вариантов:

- в едином отчете о совокупном доходе;
- в отчете о прибылях и убытках и в отчете о совокупном доходе.

Отчет о совокупном доходе должен как минимум содержать следующие линейные статьи:

- выручка;
- расходы по финансированию (это привлеченные внешние (или отвлеченные собственные) денежные средства под осуществление деятельности компании);
- доля организации в прибыли или убытках ассоциированных компаний и совместных предприятий, учтенная согласно методу учета по долевого участию. Ассоциированная организация – это организация, в том числе и неинкорпорированная организация, такая как товарищество, на

деятельность которой инвестор имеет значительное влияние и которая не является ни дочерней организацией, ни долей участия в совместной деятельности. Неинкорпорированная компания - эта форма предполагает одного владельца, который получает все прибыли, оплачивает все расходы, принимает все решения;

- расходы по налогу;
- прибыль или убыток после налогообложения от прекращенной деятельности. (Деятельность организации в целом может представлять собой совокупность некоторых отдельных видов деятельности. Организация может осуществлять один вид деятельности, но при этом вести эту деятельность в различных регионах. И в первом, и во втором случае из всей деятельности организации можно выделить отдельные ее части (виды), которые представляют собой операционные или географические сегменты. Часть деятельности, которую организация намерена прекратить, может представлять собой отдельный операционный или географический сегмент, его часть либо совокупность сегментов);

- прибыль или убыток;

Все вышеперечисленные линейные статьи, сформированные в виде отдельного отчета могут быть представлены как «Отчет о прибылях и убытках».

В случае составления единого отчета о совокупном доходе к выше представленным статьям добавляются следующие:

- каждый компонент прочего совокупного дохода, классифицированный по его характеру;
- доля в прочем совокупном доходе ассоциированных компаний и совместных предприятий, учтенная согласно методу учета по долевого участию; и
- суммарный совокупных доход.

В случае представления организацией информации о доходах и расходов в формате двух отчетов – последние три стать будут представлять собой «Отчет о совокупном доходе».

Суммарный совокупный доход – это изменение в собственном капитале в течение периода в результате состоявшихся операций и иных событий, отличное от тех изменений, которые возникают в результате операций с владельцами, действующими в качестве таковых. Суммарный совокупный доход включает в себя как составляющие «прибыли или убытка», так и «прочего совокупного дохода». Под владельцами понимаются держатели инструментов, классифицированных в качестве собственного капитала.

С точки зрения распределения прибыли или убытка за период организация должна в обязательном порядке в отчете о совокупном доходе раскрывать:

- прибыль или убыток за период, относящиеся к неконтрольной доле участия и к владельцам материнской компании;

- суммарный совокупный доход за период, относящийся к неконтрольной доле участия и к владельцам материнской компании.

МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» разъясняет, что организация должна в обязательном порядке признавать все статьи доходов и расходов периода в прибыли или убытке и раскрывать величину налога на прибыль в отношении каждого компонента прочего совокупного дохода, включая переклассификационные корректировки либо в отчете о совокупном доходе, либо в примечаниях. Переклассификационные корректировки, о которых упоминалось выше, представляют собой переклассифицированные в прибыль или убыток текущего периода суммы, которые были признаны в составе прочего совокупного дохода в текущем или предыдущем периодах.

Поскольку деятельность компаний отличается по характеру, видам, стабильности, предсказуемости, рискам операций и событий, содержание отчета и раскрытие его составных элементов позволяет показать результаты работы и прогнозировать будущие выгоды. Поэтому в отчет, согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовых отчетов», могут быть включены дополнительные статьи, промежуточные суммы и заголовки. Они также могут включаться в отчет о совокупном доходе, если этого требуют отдельные стандарты МСФО или необходимо для представления более достоверной и полезной информации пользователям: инвесторам, работникам компании, заимодавцам, поставщикам и прочим торговым кредиторам, покупателям, правительственным органам, общественности. Кроме этого, порядок расположения и названия статей отчета о совокупном доходе могут изменяться, если это необходимо для представления более ясной картины финансовых результатов. Таким образом, стандарт не предписывает строгой формы отчета.

В отчете о совокупном доходе или примечаниях должен быть представлен анализ доходов и расходов, исходя из их характера, значимости и роли в компании. Предпочтительным является вариант анализа в самом отчете. Для его проведения статьи расходов отчета разбиваются на подклассы для выделения составляющих финансовых результатов по следующим характеристикам:

- а) стабильность;
- б) потенциал прибыли или убытка;
- в) предсказуемость.

Эта информация представляется одним из двух способов анализа.

Первый способ носит название «по характеру расходов». В отчете о прибылях и убытках отражают информацию о расходах по их характеру: амортизация, закупки материалов, транспортные расходы, заработная плата и жалование, затраты на рекламу. По функциональным направлениям внутри

компании расходы не группируются. Такой метод разработан для небольших компаний. Классификация расходов по характеру в отчете о прибылях и убытках выглядит следующим образом.

Выручка		X
Прочий доход		X
Изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства		X
Использованное сырье и расходные материалы		X
Расходы на вознаграждения работникам	X	
Расходы на амортизацию	X	
Прочие расходы	X	
Суммарные расходы		<u>(X)</u>
Прибыль до уплаты налогов		X

Вторым способом анализа и представления данных в отчете о совокупном доходе является метод «по назначению расходов» или «по себестоимости продаж». Он основан на классификации расходов по их функциональным признакам и выделении части себестоимости продаж, распределения или административной деятельности. Классификация расходов методом функции затрат в отчете о прибылях и убытках выглядит следующим образом.

Выручка		X
Себестоимость продаж		<u>(X)</u>
Валовая прибыль		X
Прочий доход		X
Расходы на сбыт		(X)
Административные расходы		(X)
Прочие расходы		<u>(X)</u>
Прибыль до уплаты налогов деятельности		X

В МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» констатируется, что использование данного метода является более предпочтительным, т.к. при нем представляется более уместная информация. Но группировка затрат по функциональным признакам считается более субъективной и спорной. Поэтому выбор того или иного метода зависит от исторических и отраслевых факторов деятельности, а также от того, какой из методов позволяет представить в отчете о совокупном доходе более точные данные о результатах работы.

Если организация используется метод анализа и представления в отчете расходов по функциональному признаку, она должна раскрыть дополнительную информацию о характере расходов, в том числе расходов на амортизацию и оплату труда. В отчете о совокупном доходе или примечаниях должна также раскрываться информация о дивидендах на

акцию, объявленных или предложенных акционерам, учредителям и другим собственникам за отчетный период.

Отчет об изменениях в собственном капитале должен содержать следующие статьи:

- суммарный совокупный доход за период с выделением итоговых сумм, относимых к собственникам материнской организации и к неконтрольным долям;

- по каждому компоненту собственного капитала – последствия ретроспективного применения или ретроспективного пересчета, признанные в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных бухгалтерских оценках и ошибки». (Ретроспективное применение заключается в применении новой учетной политики к операциям, прочим событиям и условиям таким образом, как если бы эта учетная политика использовалась всегда в прошлом. Ретроспективный пересчет – это корректировка признания, оценки и раскрытия сумм элементов финансовой отчетности таким образом, как если бы ошибка предыдущего периода не имела места никогда);

- по каждому компоненту собственного капитала – выверку между балансовой стоимостью на начало и на конец периода с отдельными раскрытиями изменений, связанных с прибылью или убытком; статьями прочего совокупного дохода; операциями с владельцами.

В примечаниях к отчетности в отношении капитала организация обязана приводить информацию, позволяющую заинтересованным пользователям оценивать задачи, политику и процессы в вопросах управления капиталом. С этой целью должна раскрываться следующая информация:

- информация качественного характера и любые изменения по сравнению с предшествующим периодом о задачах, политике и процессах в отношении капитала, включая:

- описание того, что является предметом управления в качестве капитала;

- характер внешних требований в отношении капитала и способ их учета в процессе управления капиталом;

- способ решения своих задач по вопросам управления капиталом;

- обобщенные данные количественного характера и любые изменения по сравнению с предшествующим периодом о том, что является предметом управления в качестве капитала. Например, некоторые компании признают определенные финансовые обязательства (некоторые формы субординированного долга) частью капитала. Другие – не включают в понятие собственного капитала компоненты, возникающие из хеджирования денежных потоков;

- о выполнении или невыполнении в течение периода любых внешних требований к капиталу, установленных для данной организации;

- последствия невыполнения внешних требований, если они не были выполнены.

Вся подобная информация должна заимствоваться непосредственно из той, которая предоставляется ключевому управленческому звену организации. В случае, когда деятельность организации носит диверсифицированный характер, то есть она занимается различными видами деятельности (страховой, производственной, банковской) и действует в различных юрисдикциях, компания обязана раскрывать отдельную информацию, которая бы не искажала понимание капитала и способов управления им.

Примечания к финансовой отчетности общего назначения должны представлять информацию об основе ее подготовки, о конкретной учетной политике, об информации, которая не была представлена где-либо еще.

В отношении финансовых инструментов с правом досрочного погашения, классифицированных в качестве долевого, организация обязана раскрывать:

- обобщенные количественные данные о сумме, классифицированной в качестве капитала;

- задачи, политику и процессы в вопросах управления своей обязанностью в отношении покупки или погашения инструментов по требованию их держателей, с учетом любых изменений по сравнению с предыдущим периодом;

- величину ожидаемых потоков денежных средств при погашении или обратной покупке этого класса финансовых инструментов; и

- сведения о методике определения величины ожидаемого оттока денежных средств при погашении или обратной покупке.

Финансовый инструмент с правом досрочного погашения подразумевает обязанность эмитента осуществить обратную покупку данного инструмента в обмен на денежные средства или иные финансовые активы при исполнении опциона на погашение. Инструмент, содержащий такую обязанность, классифицируется как долевого, если он обладает указанными ниже свойствами.

1. Финансовый инструмент дает право его держателю на пропорциональную долю чистых активов организации в случае ее ликвидации. Пропорциональная доля определяется посредством деления чистых активов организации на равные по величине единицы и умножения этой величины на количество единиц, которыми владеет держатель данного финансового инструмента. К чистым активам организации относятся те, которые остаются после вычета всех прочих требований в отношении ее активов.

2. Инструмент имеет подчиненный статус по отношению ко всем другим классам инструментов. Такой инструмент не имеет приоритета над другими требованиями в отношении активов организации при ее ликвидации

и не нуждается в преобразовании в другой инструмент до отнесения к разряду подчиненных.

3. Все финансовые инструменты подчиненного статуса должны предоставлять право досрочного погашения, а методика расчета цены обратной покупки или выкупа должна быть одинаковой для всех подобных инструментов.

4. Помимо договорной обязанности эмитента в отношении обратной покупки или выкупа инструмента, такой инструмент не содержит других договорных обязанностей по предоставлению денежных средств или активов, обмена финансовыми активами или обязательствами.

5. Общая величина ожидаемых потоков денежных средств от таких инструментов в течение срока их действия определяется прибылью или убытком, изменением стоимости признанных чистых активов или изменением справедливой стоимости признанных и непризнанных чистых активов организации на протяжении срока действия инструмента.

Долевой инструмент может быть классифицирован данным образом, если помимо наличия у него всех выше указанных признаков, эмитент не обладает другим финансовым инструментом или договором, по которому общая величина ожидаемых потоков денежных средств определялась бы подобным образом. Прочие требования к раскрытию информации не претерпели изменений за исключением того, что если срок действия организации ограничен, она обязана привести информацию о сроке своего действия.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета. Поленова С.Н. Журнал «Аудит и финансовый анализ», №1, 2014 г.
4. Теория бухгалтерского учета: Учебник / С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПОДХОДЫ К БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

Основные средства являются главными нефинансовыми активами организации, генерирующими экономические выгоды. От их физического состояния, подходов в оценке, переоценки, методов начисления амортизации в значительной мере зависит соответствующая информативная составляющая актива отчета о финансовом положении компании. В статье приведены основные требования Международных стандартов финансовой отчетности, регламентирующие данные аспекты.

Ключевые слова: основные средства, балансовая стоимость, амортизируемая стоимость, амортизация, срок полезной службы.

Бухгалтерский учет основных средств и представление соответствующей отчетной информации регламентируется Международным стандартом финансовой отчетности 16 «Основные средства».

Стандарт применяется для учета основных средств, кроме случаев, когда другой МСФО требует или разрешает иной порядок учета.

Стандарт не применяется в отношении:

- основных средств, предназначенных для продажи в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»;

- биологических активов, связанных с сельскохозяйственной деятельностью;

- активов, предназначенных для разведки и оценки минеральных ресурсов и учитываемых в соответствии с МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов минеральных ресурсов»;

- прав пользования недрами и полезными ископаемыми, такими как нефть, газ и аналогичные невозобновляемые ресурсы.

Себестоимость объекта основных средств подлежит признанию в качестве актива, если выполняются следующие условия:

- организация ожидает поступление экономических выгод от использования актива;

- его себестоимость может быть надежно оценена.

Признание объектов основных средств в значительной степени связано с профессиональным суждением, так как МСФО не предусматривают конкретных критериев отнесения объектов бухгалтерского учета к основным

средствам (стоимостной или единичный критерий) и не определяет единицу признания. Например, крупные запасные части и резервное оборудование могут классифицироваться как основные средства, если организация рассчитывает использовать их в течение более одного отчетного периода или оборудование может использоваться только в связи с эксплуатацией основных средств.

Объекты основных средств могут признаваться в качестве таковых и в том случае, когда они не приносят экономических выгод напрямую, а приобретены для обеспечения безопасности или в целях защиты окружающей среды. Такие объекты основных средств обеспечивают извлечение организацией экономических выгод сверх тех, которые могли бы быть получены, если бы организация не приобрела эти объекты. Например, очистные сооружения в химической промышленности. Без их введения в действие – выпуск продукции, то есть получение экономических выгод невозможно для компании.

Организация оценивает все свои затраты по основным средствам на момент их понесения.

Сюда включаются:

- затраты, понесенные в связи с приобретением или сооружением объекта основных средств;
- затраты, понесенные впоследствии с приращением, частичным замещением или обслуживанием объекта основных средств.

Затраты на повседневное обслуживание объектов основных средств не включаются в балансовую стоимость последних, а признаются в качестве расходов.

Однако затраты, которые напрямую связаны с обеспечением дальнейшей эксплуатации основного средства или продлением срока его службы признаются в балансовой стоимости объекта основных средств.

В ПБУ 6/01 единица бухгалтерского учета основных средств четко определена, это – инвентарный объект.

Инвентарным объектом основных средств признается объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы.

Комплекс конструктивно сочлененных предметов - это один или несколько предметов одного или разного назначения, имеющие общие приспособления и принадлежности, общее управление, смонтированные на одном фундаменте, в результате чего каждый входящий в комплекс предмет может выполнять

свои функции только в составе комплекса, а не самостоятельно.

Объекты основных средств, в соответствии с требованиями МСФО, признаются в бухгалтерском учете по себестоимости, которая включает:

- покупную цену (включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги);
- затраты на доставку актива и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- затраты на демонтаж объекта, занимающего участок, на котором будет установлен вновь приобретенный объект основных средств.

Примерами вышеназванных затрат могут являться затраты на выплату вознаграждений работникам, занятым непосредственно в работах по сооружению или приобретению объекта основных средств; затраты на подготовку площадки; затраты на доставку, разгрузку, установку, сборку и т.д.

Не являются затратами, относимыми на объект основных средств затраты на открытие нового производственного или технологического сооружения; на внедрение нового продукта или услуги (на рекламу и продвижение продукции); затраты на ведение хозяйственной деятельности на новом участке или с новой категорией клиентов; административные и другие общие накладные затраты.

После доставки объекта основных средств на место его постоянной эксплуатации и приведения его в состояние, пригодное для получения экономических выгод, признание затрат в качестве первоначальных и включаемых в стоимость основных средств прекращается.

К затратам, не включаемым в балансовую стоимость основных средств относятся:

- затраты, понесенные в период, когда объект установлен в соответствующем порядке, но еще не используется или используется не на полную мощность;
- затраты на частичную или полную передислокацию или реорганизацию деятельности компании.

Определение себестоимости активов, которые поступают в организацию по операциям обмена на другие активы (или сочетание активов и эквивалентов денежных средств) должна определяться по справедливой стоимости. Исключение составляют случаи, если операция обмена не имеет коммерческого содержания или справедливая стоимость обмениваемых активов не может быть установлена.

Стандарт выдвигает следующие индикаторы не коммерческого содержания операций.

1 – риск, сроки и сумма денежных потоков, связанных с получаемым в ходе обмена активом отличаются от аналогичных показателей передаваемого актива;

2 – специфичная для организации стоимость той части ее деятельности, на которую влияет данная операция, изменяется в результате обмена;

3 – разница между 1 и 2 составляет значительную величину по сравнению со справедливой стоимостью активов, ставших предметом обмена.

МСФО подразумевают возможность применения организацией и закрепления в учетной политике одной из двух моделей оценки основного средства после его признания в бухгалтерском учете: 1 – модель учета по себестоимости; 2 – модель переоценки.

В первом случае объект после его признания продолжает учитываться по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения.

Модель переоценки предполагает проведение регулярных переоценок основного средства и всего класса основных средств, к которому относится данный объект, до суммы справедливой стоимости на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения.

Справедливая стоимость объектов недвижимости определяется посредством привлечения профессиональных оценщиков. Для других объектов основных средств – это рыночная стоимость.

После переоценки объекта основных средств, амортизация должна учитываться одним из следующих способов:

- либо переоценивается пропорционально изменению валовой балансовой стоимости актива;
- либо амортизация списывается на уменьшение первоначальной стоимости актива, и полученный результат переоценивается.

В бухгалтерском учете переоценка должна отражаться непосредственно в капитале организации по статье «прирост от переоценки». Однако это увеличение признается только в той степени, в которой дооценка превышает убыток от переоценки по этому же активу, в случае если таковой имелся по результатам прошлых переоценок. Точно также и убыток от переоценки дебетует статью «прирост от переоценки» только в той степени, в которой он превышает результат предыдущей дооценки основного средства.

Если балансовая стоимость актива уменьшилась в результате переоценки, то такое уменьшение признается в качестве убытка.

В ПБУ 6/01 затраты на демонтаж не включаются в себестоимость объектов основных средств, что исключает возможность искусственного завышения их стоимости.

При погашении обязательств перед организацией основными средствами, их первоначальной стоимостью признается не справедливая стоимость, а стоимость ценностей, которая устанавливается исходя из цены,

по которой в подобных обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей.

Амортизируемая стоимость актива должна на систематической основе распределяться на его срок полезной службы.

Срок полезной службы основного средства определяется организацией самостоятельно и является предметом профессионального суждения, основанного на опыте работы с аналогичными активами и следующих факторах:

- оценка предполагаемого использования актива, в соответствии с расчетной мощностью или физической производительностью актива;
- предполагаемый физический износ, зависящий от интенсивности использования основного средства;
- моральный износ, связанный с развитием новых технологий;
- коммерческое устаревание, связанное с изменением объема спроса на рынке на продукцию, выпускаемую с использованием актива;
- юридические или иные ограничения на использование актива, такие как срок аренды.

Срок полезной службы и ликвидационная стоимость актива в обязательном порядке должны пересматриваться не реже одного раза в год.

Амортизируемая стоимость актива определяется после вычитания его ликвидационной стоимости. Таким образом, если ликвидационная стоимость будет совпадать с балансовой стоимостью актива, то амортизация по основному средству начисляться не будет, так как база для начисления амортизации будет равна нулю.

Метод начисления амортизации выбирается организацией самостоятельно, исходя из ожидаемой схемы получения экономических выгод от основного средства. Стандарт предполагает возможность использования различных методов начисления амортизации, а именно: метода равномерного начисления, метода уменьшаемого остатка и метода единиц производства. Метода равномерного начисления подразумевает равномерное начисление амортизации в течение всего срока полезной службы актива, если только не изменяется его ликвидационная стоимость. По методу уменьшаемого остатка наибольшие суммы амортизационных начислений приходятся на начальный срок эксплуатации актива. Метод единиц производства исходит из предполагаемого использования основного средства и предполагаемой производительности.

Методы начисления амортизации по объектам основных средств должны периодически пересматриваться, по крайней мере, в конце каждого финансового года.

В ПБУ 6/01 начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;

- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

В случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту.

Прекращение признания балансовой стоимости актива происходит при выбытии объекта основных средств или в случае прекращения ожидания экономических выгод от его эксплуатации.

Финансовый результат от выбытия объекта рассчитывается как разность между чистыми поступлениями от выбытия и балансовой стоимостью объекта. Полученный финансовый результат запрещается признавать в качестве выручки.

Финансовая отчетность должна раскрывать для каждого объекта основных средств основы оценки при признании, используемые организацией методы начисления амортизации и установленные сроки полезной службы. Также необходимо указывать балансовую стоимость на начало и конец отчетного периода, выверку балансовой стоимости, отражающую поступления, выбытия, приобретение объектов основных средств в результате объединения компаний, увеличение или уменьшение стоимости в результате проведенных переоценок, убытки от обесценения и прочие изменения.

Финансовая отчетность в обязательном порядке должна содержать информацию о стоимости основных средств, переданных в залог в обеспечение обязательств; сумму расходов, признанных в балансовой стоимости объекта основных средств в ходе его сооружения; величину компенсации, предоставленной третьими лицами в связи с обесценением или утратой актива.

Если объект основных средств переоценивался, то должна раскрываться информация о дате переоценки, участии профессионального оценщика, методы, применяемые при определении справедливой стоимости.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.

3. Теория бухгалтерского учета: Учебник / С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ

Аннотация

Несмотря на довольно длительный процесс реформирования российской национальной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности об окончательном устранении методологических и методических различий говорить рано. Одной из причин сложившегося положения является процесс формирования единой международной учетной системы, который проистекает независимо и осуществляется посредством деятельности множества международных профессиональных организаций.

Ключевые слова: гармонизация, стандартизация, международные организации, международные стандарты финансовой отчетности, унификация учета.

Формирование и развитие международного учета происходит по двум направлениям. Первое – это гармонизация различных систем бухгалтерского учета, второе – стандартизация учетных процедур. Несмотря на то, что эти термины часто используются как синонимы, изначально они различались как по заложенной в них идеологии, так и по принципам реализации.

В основу гармонизации положена идея о том, что в каждой стране существует своя собственная модель организации бухгалтерского учета и система норм и правил ее регулирующая. Главное условие – национальные стандарты не должны противоречить аналогичным стандартам других стран и должны находиться в гармонии друг с другом.

Стандартизация заключается в разработке унифицированных общепринятых стандартов бухгалтерского учета и отчетности, возможности их применения в любой стране.

Развитие этих двух направлений связано с деятельностью большого количества международных организаций. К ним относятся Европейский Союз, Африканский совет по бухгалтерскому учету, Ассоциация бухгалтеров стран Америки, Федерация бухгалтеров Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Конфедерация бухгалтеров Азиатского и Тихоокеанского регионов, Федерация европейских бухгалтеров, Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО).

Главной задачей Европейского Союза (ЕС) при его создании являлось обеспечение свободного обращения товаров, разработка единых таможенных правил и гармонизация правовых законодательных актов. В целях формирования концепции развития учета в странах ЕС была сформирована исследовательская группа по вопросам бухгалтерского учета, которая действовала в рамках программы гармонизации национальных версий закона о компаниях. В результате проделанной работы был опубликован ряд нормативных документов, директив, представляющих свод законов сообщества. Они были включены каждым членом ЕС в свое национальное законодательство в части бухгалтерского учета и отчетности.

Попытка ЕС подвести законодательные основы под разрабатываемые унифицированные учетные стандарты оказывает значительное влияние на развитие общемировых тенденций по созданию международной системы учета и отчетности.

Африканский совет по бухгалтерскому учету был образован в 1979 году. Задачей совета является унификация методик учета и совершенствование профессионального образования. Деятельность этой организации направлена на стандартизацию и интеграцию учета в африканских странах.

Ассоциация бухгалтеров стран Америки создана в 1949 году и объединяет профессиональные бухгалтерские организации стран американского континента. Основные усилия этой организации направлены на унификацию учета в южноамериканских странах. Ассоциация периодически организует научные конференции, на которых обсуждаются методические и методологические учетные аспекты. По результатам этих конференций разрабатываются и публикуются научно-методические материалы.

Федерация бухгалтеров Ассоциации государств Юго-Восточной Азии была создана в Таиланде в 1977 году. Эта организация на основе анализа действующих принципов учета и методик отчетности приняла документ «Унификация принципов и стандартов учета», применение которого способствует стандартизации учета в Индонезии, Малайзии, на Филиппинах, Сингапуре и Таиланде.

Конфедерация бухгалтеров Азиатского и Тихоокеанского регионов была образована в 1976 году и объединяет различные бухгалтерские организации из 20 стран региона. Целью ее создания стала координация развития учетной профессии в странах региона и разработка обязанностей бухгалтера на основе гармонизации учета и унифицированных учетных стандартов.

Федерация европейских бухгалтеров создана в 1986 году и является ведущей профессиональной организацией в Европе. Деятельность организации заключается в проведении научных конференций, семинаров,

публикации печатной продукции по проблемам бухгалтерского учета, его унификации, разработке учетных стандартов.

Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) сформированный в июне 1973 года. Сегодня (после ряда преобразований КМСФО) функции по разработке стандартов бухгалтерского учета и отчетности возложены на Совет по международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО).

В уставе КМСФО были определены следующие цели его деятельности:

- разработка и публикация, исходя из общественных интересов, международных стандартов финансовой отчетности, которые должны соблюдаться при представлении финансовых отчетов, и продвижение их повсеместного принятия и соблюдения;

- работа по совершенствованию и гармонизации правил, стандартов учета и процедур, связанных с представлением финансовой отчетности.

СМСФО функционирует благодаря финансовой поддержке со стороны профессиональных бухгалтерских организаций и организаций, входящих в его Правление, взносам от компаний, финансовых институтов, других организаций.

Правление СМСФО состоит из представителей бухгалтерских организаций тринадцати стран, назначаемых советом Международной федерации бухгалтеров (МФБ). На сегодня членами Правления являются следующие страны и организации: Австралия, Канада, Франция, Германия, Индия, Япония, Малайзия, Мексика, Нидерланды, Северная федерация общественных бухгалтеров, Южная Африка, Соединенные Штаты Америки.

Сюда входят также представители Международного совета инвестиционных ассоциаций, Федерации Швейцарских промышленных холдинговых компаний и Международной ассоциации институтов финансовых управляющих (МАИФУ). Делегации Индии и Южной Африки включают представителей Шри-Ланки и Зимбабве. В качестве наблюдателей на заседаниях Правления присутствуют представители Европейской Комиссии, Совета по стандартам финансового учета (ССФУ) США и Международной организации комиссий по ценным бумагам, а также представители Китайской Народной Республики.

Разрабатываемые Международные стандарты предназначены для любых организаций, но, прежде всего, они должны использоваться международными мультинациональными компаниями.

Деятельность СМСФО гарантирует, что Международные стандарты финансовой отчетности являются высококачественными, требующими соответствующей бухгалтерской практики в конкретных экономических условиях.

Сами стандарты носят рекомендательный характер, однако в настоящее время наблюдается рост их популярности в общемировом

масштабе. Это обстоятельство можно объяснить как наличием политических причин, так и объективными преимуществами применения стандартов. К политическим основаниям можно отнести, во-первых, подписание соглашения между КМСФО и Международной организацией комиссий по ценным бумагам (МОКЦБ), в котором ярко выражено стремление финансовых кругов конгресса США привлечь как можно больше иностранных компаний к котировке своих акций на американских биржах. Во-вторых, объединение Германии предопределило рост потребности привлечения капитала в эту страну. В результате стало необходимо, чтобы финансовая отчетность компаний была больше ориентирована на внешнего пользователя, например, на фондовые биржи или международных инвесторов. Это обстоятельство и вызвало принятие МСФО компаниями, входящими в листинг фондовых бирж и составляющими консолидированную финансовую отчетность.

К преимуществам применения международных стандартов можно отнести следующее:

- отсутствие необходимости разработки национальных стандартов;
- обобщение передовых идей в области теории и практики бухгалтерского учета;
- использование общепринятой экономической логики;
- снижение затрат по привлечению иностранных инвесторов.

Несмотря на указанные достоинства следует отметить и имеющиеся недостатки. Прежде всего, к ним можно отнести:

- слишком обобщающий характер стандартов, предусматривающий достаточно большое количество применяемых учетных методик;
- отсутствие подробных интерпретаций применительно к конкретным практическим ситуациям.

Рассмотрев основные направления деятельности вышеперечисленных бухгалтерских организаций можно сделать вывод о том, что проблемами гармонизации и унификации учета занимается значительное количество региональных и международных обществ и объединений. Влияние международных профессиональных и межправительственных организаций на развитие международного учета и отчетности постоянно возрастает, возникает объективная необходимость создания общемировой системы учета. На формирование последней оказывает влияние расширение и углубление межнациональных экономических связей. С другой стороны, современные средства коммуникации, уровень развития передовых технологий предопределяют не только возможность, но и экономическую целесообразность международной специализации и кооперации производства. Наличие мультинациональных корпораций приводит к углублению международной экономической специализации, транснациональному перемещению капитала.

Компании и биржи многих стран сегодня составляют финансовые отчеты, используя Международные стандарты учета и финансовой отчетности. Однако, учитывая влияние на формирование международного учета геополитических, экономических и социальных факторов, говорить о МСФО как о современной «панацее» в области бухгалтерского учета не совсем правильно. Вполне возможно, что под влиянием бухгалтерских организаций стран, отстаивающих свои экономические интересы, КМСФО внесет некоторые изменения в свою конституцию с целью усиления взаимодействия с национальными организациями, устанавливающими собственные стандарты учета в своих государствах.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Концептуальные основы финансовой отчетности. [Электронный ресурс] http://minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/docs/.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

**О НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

Аннотация

Наблюдающаяся монополизация национальных систем бухгалтерского учета Международными стандартами финансовой отчетности – спорный процесс. Обусловлено это тем, что большинство стран континентальной Европы не склонны к процессу стандартизации в ущерб национальным интересам. Статья посвящена основным различиям, обуславливающим существование различных систем бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности.

Ключевые слова: макроэкономические интересы государства, разделение бухгалтерского учета, политическая стабильность, интересы пользователей.

Международные организации бухгалтеров, рабочие группы экспертов ООН, КМСФО, отдельные ученые-экономисты на протяжении ряда лет изучали особенности, анализировали и группировали национальные учетные системы. В результате этой работы стало возможным выделить ряд

факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование определенной системы бухгалтерского учета и отчетности.

Первостепенным фактором, обуславливающим фундаментальные различия между национальными системами бухгалтерского учета, являются информационные потребности пользователей финансовой информации. От того, какая группа потребителей отчетности является основным поставщиком капитала, будут зависеть цели финансовой отчетности, ее качественные характеристики, основополагающие принципы и концепции, конкретные учетные методики и приемы. В странах, где основными кредиторами предприятий являются банки и государство, отчетность будет носить характер, строго ориентированный на потребности фискальных государственных органов и крупных кредитных организаций. Если же формирование капитала напрямую связано со степенью развития фондового рынка и налицо жесткая конкурентная борьба за дополнительные источники капиталовложений, то отчетность предприятий будет ориентироваться на запросы потенциальных инвесторов и кредиторов. Такие отчеты содержат максимум аналитических данных, а именно: всю дополнительную информацию о структуре и территориальном размещении производственных мощностей, об акциях и акционерах, о вкладе компании в улучшение благосостояния общества, об уровне профессиональной подготовки сотрудников и т.д.

В качестве второго фактора, влияющего на формирование системы бухгалтерского учета, можно назвать приоритетность макро- или микроэкономических интересов государства. Макроэкономические интересы подразумевают заинтересованность в расширении масштабов экспортно-импортных операций, продаже акций и ценных бумаг на биржах разных стран, привлечении иностранного капитала в страну, вхождение в элиту мирового экономического сообщества. Естественно, перед страной, поставившей на первое место указанные цели, встает необходимость унифицировать свои учетные принципы в соответствии с общепринятыми нормами и стандартами. Если же первостепенное внимание в данный момент сосредоточено на решении внутренних экономических проблем, система бухгалтерского учета и отчетности будет подвержена влиянию устоявшихся национальных традиций, которые, так или иначе, имеют свои особенности в каждой стране.

Кроме того, существенные различия в методологию учета привносит фактор разделения бухгалтерского учета на финансовый, налоговый и управленческий. Финансовый учет решает проблемы взаимоотношений предприятий с государством, банками, акционерами, поставщиками, то есть - вопросы внешней деятельности. Управленческий - направлен на решение внутренних проблем, связанных с повышением эффективности работы структурных подразделений (центров ответственности). Основной задачей налогового учета является точное определение налогооблагаемой базы, что

позволяет считать его инструментом фискальной экономической политики государства. Взаимосвязь между финансовым, управленческим и налоговым учетом в разных странах осуществляется различными способами, а приоритетная роль одного из них автоматически дискредитирует другие виды учета и влияет на структуру финансовой отчетности и систему организации бухгалтерского учета. Если же принципы бухгалтерского учета (финансового и управленческого) не противоречат нормам налогового законодательства, организации имеют возможность вести финансовый учет в интересах инвесторов, управленческий - в интересах руководства компании и одновременно использовать нормы налогового учета для оптимизации отчислений в бюджет. С одной стороны, такое построение учета усложняет работу, с другой – именно наличие данной системы в наибольшей степени удовлетворяет интересы предпринимателей и законодательных органов власти.

Политическая стабильность в стране и законодательная защита интересов собственников также оказывает влияние на содержание учета, так как риск непредвиденной потери капитала является определяющим фактором для инвесторов при выборе способа и страны для вложения свободных средств. При обеспечении надлежащей защиты прав инвесторов, количество сделок на фондовом рынке резко увеличивается, наблюдается приток иностранного капитала в страну, увеличивается удельный вес средств, привлекаемых организациями путем эмиссии акций. В этом случае бухгалтерский учет «вынужден» представлять достоверную и прозрачную информацию для формирования финансовой отчетности.

И наоборот, если интересы и защита кредиторов выдвигаются на первое место, структура капитала предприятий и организаций формируется за счет средств банков и кредитных организаций, рынок ценных бумаг отличается относительно небольшой емкостью, финансовые отчеты не всегда адекватно отражают реальную экономическую ситуацию.

Следующим фактором, воздействующим на систему бухгалтерского учета, можно считать степень вовлеченности инвесторов в управление бизнесом. Промышленная революция в США привела в свое время к резкому увеличению национального богатства и количества компаний. Источником капитала для последних являлся зарождающийся и богатеющий средний класс. Владельцы компаний, которые одновременно были и инвесторами, постепенно отдалялись от оперативного управления, передавая его в руки профессиональных управляющих и экономистов. Таким образом, финансовая документация начинает использоваться для контроля за эффективным использованием ресурсов и превращается в важнейший источник информации о благосостоянии компании. Нацеленность финансовой отчетности на удовлетворение информационных потребностей инвесторов и кредиторов в США и Великобритании имеет многолетнюю практику. Отчеты компаний в этих странах отличаются значительной

аналитичностью, а определение рентабельности хозяйственной деятельности как одной из характеристик эффективности работы управленческого персонала, является целью финансового учета.

В таких странах как Германия, Япония, Швейцария, где финансовая политика компаний определяется относительно небольшим количеством крупных кредиторов, обмен финансовой информацией происходит посредством прямых контактов между узким кругом заинтересованных лиц. Государственные органы власти обязывают компании публиковать отчетные данные. Однако финансовая отчетность гораздо менее детализирована, чем в англо-американских странах.

Во Франции и Швеции бухгалтерский учет ориентирован на потребности государственных плановых органов, которые разрабатывают унифицированные стандарты в области учета и отчетности. Главенствующую роль в управлении национальными ресурсами играет правительство, предприятия обязаны придерживаться государственной экономической политики и руководствоваться макроэкономическими интересами страны.

На развитие бухгалтерского учета оказывает влияние и геополитическое положение страны. Учетные методики экспортируются и импортируются, обеспечивая тем самым единообразие учетных систем в разных странах. Так, США, имеющие общую географическую границу и тесные экономические связи с Канадой, оказывают значительное влияние на учетную практику в этой стране. Канадские компании принимают активное участие в работе американских фондовых бирж. Подобное влияние Соединенных Штатов Америки испытывают на себе такие страны, как Мексика, Филиппины, Израиль и др.

Практически все бывшие колонии Великобритании ведут бухгалтерский учет по британской модели. Влияние англосаксонской системы учета столь велико, что экспортируются не только учетные методики, но и система подготовки и сертификации бухгалтерских специалистов. Бывшие колонии Германии и Франции также испытывают влияние этих стран в области методологических подходов и учетной практики.

На систему и методики бухгалтерского учета оказывают влияние инфляционные процессы. В тех странах, где инфляция незначительна и экономические процессы предсказуемы, бухгалтерский учет основывается на принципе исторической стоимости (*historical cost principle*). Он заключается в том, что активы предприятия, объем реализации, производственные затраты в учете отражаются по ценам, сложившимся в момент совершения этих сделок (по себестоимости) и основывается на стабильности денежной единицы, используемой в учете. Реалистичность и достоверность финансовой информации, составленной в соответствии с этим принципом, обратно пропорциональна темпам инфляции.

Экономика таких стран как Германия и Япония в последнее время практически не испытывала давления инфляции и четко следовала принципу исторической стоимости. Южноамериканские страны, в которых инфляция нередко сменяется периодами гиперинфляции, периодически изменяют оценку своих активов, используя для пересчета общий индекс цен.

Таким образом, применение в бухгалтерском учете принципа исторической стоимости является индикатором экономической стабильности в стране. Если же в учете применяются специальные методики пересчета для оценки стоимости активов, инфляция оказывает значительное влияние на экономику.

Степень развития производства, управления, финансовой системы, подготовки профессиональных кадров в совокупности влияют на формирование учетной системы в стране. Более высокий уровень развития производства требует постановки более сложных учетных проблем, которые могут быть решены высококвалифицированными бухгалтерскими кадрами. Поэтому если уровень профессионального образования в стране находится на низком уровне, учетная система не может быть высокоорганизованной. То же можно сказать и об уровне подготовки пользователей финансовых отчетов. Уровень их профессиональной культуры определяет сложность той информации, которая должна быть получена от экономистов и работников бухгалтерских служб.

Однако возможна ситуация, когда даже в развивающейся стране уровень развития бухгалтерского учета находится на высоком уровне, финансовые отчеты удовлетворяют требованиям прозрачности, достоверности, полезности для принятия экономически верных управленческих и инвестиционных решений. Такая ситуация наблюдается, когда бизнес организован в виде международной корпорации, штаб-квартиры компаний находятся в индустриально развитых странах, откуда осуществляется текущее руководство и экспортируются бухгалтерские кадры и управленческие кадры.

Итак, формирование определенной системы учета происходит под воздействием всей совокупности вышеперечисленных факторов, причем разнообразие учетных систем объясняется различной сочетаемостью рассмотренных выше факторных вариантов.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета. Поленова С.Н. Журнал «Аудит и финансовый анализ», №1, 2014 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ФОРМИРОВАНИЕ АНГЛО-АМЕРИКАНСКОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

Англо-американская система бухгалтерского учета на современном этапе развития международной системы бухгалтерского учета имеет наиболее важное влияние на учетную методологию и соответствующие методики. Следовательно она заслуживает наиболее пристального внимания со стороны научного сообщества, проведения научных исследований и пилотных проектов. Основополагающим принципам этой модели посвящена данная статья.

Ключевые слова: пользователи финансовой отчетности, финансовая отчетность, стандарты бухгалтерского учета, учетные концепции.

В англо-американской системе бухгалтерский учет рассматривается не только как система записей, классификации и обобщения финансовых данных путем регистрации в денежных единицах сделок и событий, но и как средство обеспечения количественной информацией финансового характера о хозяйствующих субъектах в целях использования этой информации для принятия управленческих решений. Другими словами система бухгалтерского учета является важнейшим элементом инфраструктуры рыночной экономики, связывающей воедино как частные, так и государственные организации.

Целью составления финансовой отчетности является предоставление информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Эта информация нужна широкому кругу пользователей, которых можно условно разделить на две группы. Первая – это основные пользователи финансовых отчетов:

- кредиторы, временно предоставляющие компании ссуду в обмен не некий доход (выраженный в процентах или фиксированной сумме). Кредиторы заинтересованы в информации, позволяющей им определить, будут ли своевременно осуществляться выплаты по кредиту.

- инвесторы, вкладывающие в компанию свой капитал с определенной долей риска в целях получения дохода. Инвесторы также нуждаются в информации, на основе которой они будут принимать решение о целесообразности покупки или продажи своих акций данной компании, анализировать способность фирмы увеличить стоимость акций и выплачивать дивиденды.

Вторая группа – другие пользователи, непосредственно заинтересованные в финансовой информации:

- работники компании, которые заинтересованы в стабильности и прибыльности деятельности компании-работодателя;
- поставщики, заинтересованные в информации, позволяющей им определить, будут ли своевременно выплачены полагающиеся им суммы. Поставщики внимательно следят за финансовым состоянием предприятия в целях оценки степени надежности сбыта своей продукции.
- клиенты, которые заинтересованы в стабильности поставок интересующих их товаров и услуг;
- общественность также заинтересована в получении достоверной информации о финансовом положении компаний, поскольку от этого зависят такие социально-экономические факторы как занятость в данном регионе, ориентация компаний на местных поставщиков, использование услуг местных кредитных институтов, вложение средств в развитие общественных институтов.

Как правило, все категории пользователей отчетности анализируют финансовые результаты не отдельного предприятия, а рассматривают альтернативные варианты помещения своих средств в компании самых различных отраслей. Таким образом, для проведения межфирменных сопоставлений представляемая компаниями информация должна быть единообразной, то есть стандартной, составленной по единым нормам и правилам. В странах, использующих англо-американскую модель бухгалтерского учета стандарты разрабатываются не государственными органами власти, а общественными профессиональными организациями. Так, в США эту роль выполняет Совет по стандартам финансового учета при Американской ассоциации дипломированных общественных бухгалтеров. Он разрабатывает Положения о концепциях финансового учета (Statements on Financial Accounting Concepts – SFAC) и сами стандарты (Generally Accepted Accounting Principles - GAAP).

Стандарты GAAP являются международно признанными и полностью совместимыми с Международными стандартами бухгалтерского учета (International Accounting Standards - IAS), которые разрабатываются Комитетом по стандартам учета и отчетности, в состав которого входят представители индустриально развитых и развивающихся стран, признающих взаимную совместимость своих национальных норм и правил ведения бухгалтерского учета и их соответствие стандартам IAS. По сравнению с IAS стандарты GAAP являются более детализированными, их можно рассматривать как более подробное изложение первых.

В числе национальных организаций США, влияющих на практику бухгалтерского учета, следует упомянуть Бюро бухгалтерских стандартов, Американский институт присяжных бухгалтеров, Комиссию по ценным бумагам и биржевым операциям, Налоговое управление Бюро стандартов учета в государственных организациях, Национальную ассоциацию бухгалтеров, Институт финансовых руководителей.

В основу англо-американской системы учета положены следующие учетные принципы и концепции:

1. Концепция денежного измерения. Согласно этой концепции все хозяйственные операции отражаются в учете в денежном измерении, которое является обобщающим для разного рода хозяйственных средств.

2. Концепция самостоятельности предприятия. Каждое предприятие рассматривается в учете как самостоятельная единица, отдельная от имущества собственников и контрагентов.

3. Концепция непрерывности работающего предприятия основана на том, что предприятие, однажды возникнув, будет существовать вечно. Данное допущение является важнейшим методологическим принципом определения финансовых результатов.

4. Принцип себестоимости. Согласно этому принципу все активы учитываются по цене приобретения и расходам, связанным с их доставкой, установкой, наладкой и пуском в эксплуатацию. Для оценки элементов финансовой отчетности допустимо использовать метод восстановительной стоимости, возможной цены продажи, дисконтированной стоимости.

5. Правило соответствия доходов и расходов отчетному периоду определяет, что доходы должны быть отнесены к тому учетному периоду, в котором товары были проданы, услуги оказаны, а расходы к тому периоду, когда они были понесены для получения этих доходов. Таким образом, используется метод начисления, в соответствии с которым отражение финансовых последствий всех операций и событий происходит в те периоды, когда они имели место, а не в периоды, когда были получены или выплачены денежные средства.

Финансовая отчетность составляется по методу начисления, дает информацию не только о прошлых операциях, связанных с движением денежных средств, но и об обязательствах заплатить денежные средства в будущем, и о ресурсах, которые будут получены в будущих периодах. Т.е. обеспечивается сравнимость результатов деятельности за равные периоды, и тем самым повышается полезность информации для принятия разного рода экономических решений.

С целью обеспечения понятности предоставляемой информации финансовые отчеты должны удовлетворять следующим качественным характеристикам:

Понятность – означает доступность для понимания информации в финансовых отчетах широкому кругу пользователей.

Уместность – предполагает наличие всей необходимой информации для тех, кто принимает решение на основе данных финансовой отчетности. Информация считается уместной, если она может повлиять на экономические решения пользователей и помогает им оценивать прошлые настоящие и будущие события.

Существенность – предполагает относительную важность того или иного события или операции. Событие считается существенным, если его игнорирование может повлиять на решение пользователя.

Надежность – означает правдивость имеющейся информации, возможность ее проверки, нейтральность, осмотрительность, полноту предоставляемых данных.

Нейтральность – означает независимость представления финансовой информации от интересов каких-либо групп пользователей. Данные отчетности должны беспристрастно отражать хозяйственную деятельность предприятия.

Осмотрительность – означает определенную степень осторожности в тех ситуациях, когда оценка активов, доходов, расходов и обязательств затруднена. В данном случае следует выбирать наименьшую оценку для активов и доходов и наибольшую для обязательств и расходов.

Полнота информации – предполагает, что для пользователей в отчетности должна быть представлена вся существенная информация.

Сопоставимость – пользователи отчетности должны иметь возможность сравнивать информацию за различные периоды времени у одного предприятия и за один период времени у разных предприятий, что помогает выявить положительные или отрицательные тенденции в ходе осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Характерным признаком англо-американской модели учета является отсутствие единого национального унифицированного плана бухгалтерских счетов, который применяется всеми предприятиями. Каждая отдельная компания имеет право создавать и использовать собственный индивидуальный счетный план, основывая свой выбор на стандартах и рекомендациях, разработанных вышеупомянутыми негосударственными профессиональными организациями бухгалтеров.

Типичным является присвоение кодов и кодовых серий бухгалтерским счетам, относящимся к элементам основного бухгалтерского уравнения. При этом могут применяться различные кодовые системы. Например, двузначное кодирование, которое характерно для малых предприятий. Первая цифра кода обозначает тот элемент основного бухгалтерского уравнения, к которому принадлежит данный счет, а вторая – конкретный объект учета.

Для средних и крупных предприятий характерным является применение наряду с синтетическими также и аналитических бухгалтерских счетов. При использовании более сложных (например, шестизначных) систем нумерации счетов, в коды могут включаться реквизиты-признаки (аналитические данные) поставщиков (для счетов к оплате), покупателей продукции (для счетов к получению), центров ответственности (для счетов затрат) и т.д.

Англо-американская модель баланса характеризуется тем, что активы здесь расположены сверху вниз в порядке убывающей ликвидности, а

пассивы – по степени возвратности долговых обязательств. Таким образом, приоритет отдается выявлению платежеспособности предприятия.

Другой отличительной особенностью применения англо-американской модели учета является наличие в стране высокоорганизованного фондового рынка, на котором котируется широкий спектр ценных бумаг. Акции компаний продаются и покупаются на внутреннем и внешнем фондовом рынке, корпорации приобретают ценные бумаги других фирм. Предприятия и компании получают денежные средства от сделок, за счет краткосрочных кредитов и выпуска ценных бумаг. Помимо этого важнейшим источником финансирования деятельности предприятий являются долгосрочные займы в форме облигаций и векселей. Данное обстоятельство приводит к тому, что официальная отчетность компаний должна соответствовать требованиям, предъявляемым финансовыми, и прежде всего, фондовыми рынками.

В заключение необходимо упомянуть еще один существенный признак, характерный для стран, использующих в качестве основы англо-американскую модель бухгалтерского учета. Это авторитет профессии бухгалтера и профессионального суждения, которое в западной практике является важнейшим элементом культуры бухгалтерской профессии, проявлением либерализма.

Например, в США среди функциональных видов предпринимательской деятельности бухгалтерский бизнес является одним из наиболее стабильных и прибыльных, а среди массовых профессий профессия бухгалтера является одной из наиболее высокооплачиваемых, престижных и популярных.

Профессиональное суждение, по своей сути, представляет институт развитый рыночных отношений, в которых востребована достоверная информация и существует система контроля со стороны ее производителей (бухгалтерского сообщества) и со стороны потребителей (инвесторов и кредиторов).

Использованные источники:

- 1.Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета. Поленова С.Н. Журнал «Аудит и финансовый анализ», №1, 2014 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НЕМЕЦКОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

Немецкая система бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности оказала наиболее сильное влияние на формирование методологии и методических подходов российской учетной школы. Именно благодаря присущему ей консерватизму внедрение Международных стандартов финансовой отчетности происходит в нашей стране с существенными затруднениями. Историческим истокам формирования бухгалтерского учета в Германии посвящена данная статья.

Ключевые слова: поставщики капитала, анти- индивидуализм, задачи бухгалтерского учета, принципы учета.

Система бухгалтерского учета Германии имеет давние традиции и ориентирована, прежде всего, на четкое соблюдение норм принятого законодательства. Государство не вмешивается во внутренние дела предприятий, но создает определенные общепринятые условия хозяйствования. Они обязательны для всех хозяйствующих субъектов и должны строго соблюдаться. Бизнес имеет тесные связи с банками, которые являются основными пользователями бухгалтерской отчетности и удовлетворяют финансовые запросы компаний. Среди западных учетных систем бухгалтерский учет Германии выделяется тесной взаимосвязью коммерческого и налогового учета, значительным проявлением формализма и консерватизма.

Основными поставщиками капитала для немецких компаний являются не индивидуальные инвесторы, а крупные банки. С помощью собственных аудиторских фирм они устанавливают каноны предоставления финансовой информации. В качестве регуляторов, формирующих учетные стандарты и процедуры, традиционно выступают центральные власти государства.

Присущий Германии консерватизм уходит своими корнями в тридцатые годы двадцатого столетия. Политический режим национал-социалистов того времени был крайне заинтересован в единообразии и точности сформулированных норм ведения бухгалтерского дела, что облегчало осуществление общенационального контроля за экономическими ресурсами страны. Такие длительные традиции непосредственного участия централизованных властей в формировании немецких бухгалтерских норм и законов объясняют наличие двух особенностей развития немецкой бухгалтерской практики:

- активное государственное вмешательство в экономическую деятельность компаний;
- сильные «традиции антииндивидуализма».

Главной организацией бухгалтерского сообщества в Германии с 1931 года является Институт присяжных аудиторов. Он занимается разработкой рекомендаций по ведению бухгалтерского учета и подготовке отчетности. Однако официальным контролирующим органом при Министерстве экономики является аудиторская палата, а решение спорных методологических вопросов предоставляется Верховному Налоговому суду.

Впервые общепринятые бухгалтерские принципы были законодательно закреплены в 1937 году в Законе об акционерных корпорациях, который долгое время оставался единственным нормативным документом, регламентирующим бухгалтерский учет.

В 1985 году, после принятия Германией четвертой, седьмой и восьмой директивы Европейского Сообщества, правила подготовки и публикации бухгалтерской отчетности претерпели значительные изменения. Вступил в действие Закон о директивах по бухгалтерскому учету, были внесены коррективы в основной источник нормативного регулирования – Коммерческий (Торговый) кодекс, введены в действие законы, регулирующие деятельность предприятий различных форм собственности.

В 1998 году, в связи с принятием новых директив Европейского Сообщества, вводятся законы, касающиеся правил внедрения акционерными компаниями системы управления рисками и отражения последних в ежегодной отчетности, а также законодательно закрепляется право выбора принципов учета (немецких, международных IAS или американских GAAP) компаниями, акции которых котируются на бирже.

Таким образом, в последние десятилетия наметилась тенденция устойчивых преобразовательных процессов в бухгалтерском учете Германии. Однако, несмотря на влияние процессов глобализации, различия между международными стандартами финансовой отчетности и национальными стандартами Германии остаются весьма значительными.

В соответствии с немецким хозяйственным правом бухгалтерский учет рассматривается как:

- информация для предпринимателя об имуществе, задолженности, прибыли, убытках, затратах и доходах;
- доказательство при судебных разбирательствах;
- отчет управляющих капиталом перед инвесторами;
- основа для определения налогов и финансового управления организациями;
- информация о кредитоспособности заемщиков и использовании кредитов.

Перед немецким бухгалтерским учетом всегда ставился ряд следующих задач:

1) охватить все без исключения изменения стоимости имущества и задолженности и установить актуальное состояние этой стоимости;

2) показать прибыли и убытки предприятия в результате хозяйственной деятельности;

3) обеспечить калькуляцию цен изделий путем обоснования необходимых данных;

4) предоставить сведения для контроля за хозяйственными процессами на предприятии и для выявления резервов;

5) создать основу для точного исчисления налоговых платежей;

6) представить доказательства в случае правовых споров с банками;

7) служить надежной основой для других разделов производственного счетоводства (расчета издержек, планирования, статистики).

Торговое и налоговое законодательство при ведении бухгалтерского учета предписывает соблюдать следующие принципы и критерии:

- полноту – запись всех без исключения хозяйственных операций;
- правильность содержания – записи хозяйственных операций в системе бухгалтерского учета должны соответствовать их содержанию;

- временные разграничения – записи должны производиться в соответствии со временем совершения операций;

- ясность, наглядность, возможность проверки – бухгалтерский учет должен вестись таким образом, чтобы при осуществлении проверки его данные были наглядны и понятны третьим лицам;

- правильность формы – запрещение любого изменения первоначального содержания, например, стирания, заклеивания и т.п.;

- хронологический порядок – запись хозяйственных операций должна производиться в порядке их совершения

Подготовка учетных документов заключается в систематизации документов по видам и хозяйственным операциям, в проверке правильности содержания и сумм, порядковой нумерации и предварительной кодировке.

Порядок бухгалтерских записей в Германии определен требованиями «Основ правильного ведения бухгалтерского учета» и включает следующие этапы: указание вида и номера учетного документа; внесение пометки о произведенной бухгалтерской записи в учетный документ (как правило, проставление специального штампа), что позволят установить связь между бухгалтерскими записями и хозяйственными операциями.

На основании предварительной котировки учетных документов, хозяйственные операции в хронологическом порядке заносятся в мемориальные ордера. Здесь фиксируются дата, номер документа, описание операции (содержание бухгалтерской записи), сумма и бухгалтерская проводка.

Проводки составляются с учетом применения общепринятого в Германии, в отличие от стран с англо-американской системой учета,

законодательно установленного плана счетов. Единая для предприятий всех форм собственности номенклатура счетов имеет в себе ряд преимуществ:

- возможность точного представления всех существующих счетов предприятия;
- сравнимость аналогичных затрат и доходов как внутри отдельного предприятия, так и между другими предприятиями;
- возможность сравнения данных в международном масштабе (в рамках Европейского Союза);
- наличие общепринятой основы для применения современных эффективных методов ведения бухгалтерского учета с применением компьютерных технологий.

Предприятия, в зависимости от отраслевой принадлежности, размера, правовой формы и специфики организации производства, выделяют из общепринятой номенклатуры счетов необходимые счета и субсчета, формируя, таким образом, рабочие планы счетов.

Записи, произведенные в мемориальных ордерах, являются основой для записей в главной книге. Здесь непосредственно на предметных инвентарных и результатных счетах упорядоченно фиксируются все хозяйственные операции и указываются дата, номер документа, текст бухгалтерской записи, корреспондирующий счет, дебетовая или кредитовая суммы.

Однако мемориальные ордера и главная книга не всегда могут предоставить интересующую руководство предприятия информацию, особенно в отношении таких счетов, как требования, обязательства, заработная плата, складские запасы и производственное оборудование. Данное обстоятельство обусловило ведение вспомогательных книг, которые дают более подробные пояснения о наличии и движении имущества и обязательств организации.

В качестве примера вспомогательной книги можно назвать контокоррентную книгу, где по отдельности и пофамильно на лицевых счетах представлена информация о дебиторах и кредиторах на счетах поставщиков и заказчиков. В интересах поддержания ликвидности предприятия на этих лицевых счетах контролируется соблюдение сроков платежей.

Альтернативным методом контроля дебиторской и кредиторской задолженности является хранение непогашенных исходящих и входящих счетов отдельных заказчиков и поставщиков в картотеке, что избавляет от ведения лицевых счетов. При этом необходимо ежедневно выполнять следующее:

- суммировать счета заказчиков и поставщиков, составлять сводную проводку продажи в кредит (закупки в кредит) на инвентарных счетах Главной книги;

- оплаченные счета отмечать штампом «Оплачено» и хранить в специальной регистратуре;

- проводить ежедневный контроль подсчета входящих и исходящих платежей с составлением последующей сводной проводки.

Учет заработной платы и окладов может осуществляться с помощью ведения расчетных карточек зарплаты и расчетных карточек оклада для каждого работника (личные данные, дата и расчет).

Вспомогательные книги также ведутся для регистрации поступающих векселей. Это необходимо для контроля за сроками выполнения обязательств по вексельным операциям и организации учета всех векселей к получению и векселей, выданных к оплате.

В качестве вспомогательных книг выступают книги ежегодных инвентарных ведомостей и книги балансов.

Хранение бухгалтерских документов организуется в хронологическом порядке по видам учетных документов. Обычно срок хранения составляет шесть лет.

При организации бухгалтерского учета используется три основных формы его ведения: журнально-книжная форма учета; американский журнал; копиручет

Журнально-книжная форма учета подразумевает запись хозяйственных операций сначала в мемориальные ордера, а затем в главную книгу.

Американский журнал соединяет мемориальный ордер и главную книгу в одной многографной книге.

Копиручет – это одновременное фиксирование хозяйственных операций отдельно в мемориальных ордерах и в главной книге, а также во вспомогательных книгах.

Применение любого метода учета позволяет использовать как простые, так и сложные проводки. Простые обычно затрагивают дебет одного счета и кредит другого. При составлении сложных проводок обычно дебетуется один счет и кредитуются несколько счетов, или кредитуются один счет, а дебетуется несколько.

Использованные источники:

1.Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.

2. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета. Поленова С.Н. Журнал «Аудит и финансовый анализ», №1, 2014 г.

3.Теория бухгалтерского учета: Учебник / С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНТИНЕНТАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

Несмотря на значительные и принципиальные изменения, которые происходят в учетных системах стран Европы, основы функционирования, присущие им продолжают оказывать соответствующее влияние. В этой ситуации актуальным становится рассмотрение вопросов основ и особенностей организации и ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской финансовой отчетности континентальной модели.

Ключевые слова: правила составления отчетности, национальные традиции, государственный контроль, профессиональные организации.

Формирование и развитие этой модели бухгалтерского учета происходило в странах континентальной Европы. Помимо Германии и Франции данную модель используют: Австрия, Алжир, Ангола, Бельгия, Гвинея, Греция, Дания, Египет, Заир, Испания, Италия, Камерун, Люксембург, Мали, Марокко, Норвегия, Португалия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того, Швейцария, Швеция и Япония.

Характерной чертой нормативного регулирования бухгалтерского учета континентальной модели является то, что государство участвует как в процессе разработки норм учета, так и в процессе внедрения их в практику. Правила составления отчетности организаций разработаны таким образом, чтобы формировать входную информацию для национальной системы счетоводства, посредством которой государство контролирует экономику. Это обстоятельство обусловлено многовековой традицией централизации управления и стремления предпринимателей заручиться и получить поддержку государства. Последнее оказывает существенное влияние на бухгалтерский учет путем установления системы налогообложения и требования отражать на счетах бухгалтерского учета все расходы для целей налогообложения. Процедуры расчета налогооблагаемой прибыли на основе данных бухгалтерского учета строго регламентированы. Для определения налоговых обязательств разрабатываются таблицы корректировок бухгалтерской прибыли.

Профессиональным бухгалтерским организациям отводится роль консультантов по практическому применению разработанных государством норм, а также исследователей в области бухгалтерского учета.

Одной из особенностей нормативного регулирования в странах, применяющих континентальную модель бухгалтерского учета, является наличие унифицированного плана счетов, стандартных форм бухгалтерской

отчетности, инструкций и рекомендаций по ее составлению, а также по заполнению и представлению отчетов и примечаний к ним.

Целью применения законодательно регламентируемого плана счетов является стандартизация:

- организации системы бухгалтерского учета на уровне отдельных организаций, общих учетных понятий и бухгалтерских записей, а также характеристика их влияния на активы и пассивы, финансовое положение и финансовый результат;

- способов представления организациями данных об их активах и пассивах, финансовом положении и финансовом результате.

Бухгалтерский учет, в основу которого положена континентальная модель, призван отражать и классифицировать информацию, необходимую для достижения целей в той степени, в какой информация может быть количественно оценена, а именно:

- информация об основных сделках должна быть незамедлительно отражена в учете, чтобы она могла быть своевременно использована;

- бухгалтерская информация должна позволять пользователям иметь достоверное, недвусмысленное и полное представление о сделках, событиях и обстоятельствах;

- последовательность бухгалтерской информации за ряд финансовых лет предполагает непрерывность в применении правил и процедур. Всякое отступление от принципа последовательности должно быть объяснено путем обращения к более качественной информации;

- в случае модификации учетных правил в периоде, когда отражается такое изменение, наряду с информацией, подготовленной на основе новых учетных правил, следует показать всякую уместную информацию о бухгалтерских эффектах, связанных с указанной модификацией.

В целях обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности необходимо выполнение трех основополагающих принципов: осмотрительности, законности и правильности.

Принцип осмотрительности – подразумевает организацию и ведение бухгалтерского учета на основе консервативных оценок с целью предотвращения рисков отнесения к будущим периодам текущих неопределенностей, способных отрицательно отразиться на имуществе и на результатах деятельности компании.

Принцип законности – предполагает строгое соблюдение действующих правил и процедур бухгалтерского учета.

Принцип правильности – означает четкое и правильное применение правил и процедур учета компетентными лицами на основании их знаний о сущности хозяйственных операций и ситуаций.

К другим учетным принципам континентальной модели бухгалтерского учета относятся принцип продолжающейся деятельности, принцип независимости отчетных периодов, принцип постоянства

применения учетных правил. Некоторые принципы, известные в международном учете, отсутствуют в нормативных документах, регламентирующих составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, но содержатся в различных методологических указаниях.

В континентальной Европе широко распространена франко-германская модель счета результатов. Ее основными особенностями являются следующие. Первое – это преобладание концепции произведенного продукта, где в качестве базы используется не объем продаж, а валовой произведенный продукт, то есть суммарная величина, состоящая из объема продаж, складированной и отгруженной продукции. Второе – это приоритет происхождения затрат перед их функциональным назначением. Данное обстоятельство позволяет выявить сальдо, например, такие, как валовая добавленная стоимость (после вычета из валового продукта стоимости потребленных товарно-материальных ценностей и услуг), активное сальдо от инвестиций или валовой остаток от операций (после вычета расходов на оплату труда из добавленной стоимости), операционный результат (после вычета амортизационных отчислений и прочих расходов), текущий результат (после вычета финансовых расходов) и чистый результат (после вычета налогов).

Благодаря такому построению модели счета результатов, можно изучать потребности по элементам затрат (товарно-материальные ценности, услуги и т.д.), отслеживая динамику изменения доли различных видов затрат, классифицированных по происхождению к валовому произведенному продукту. Также представляется возможным проследить за процессом образования вновь созданных ценностей (добавленной стоимости) и распределить их между различными заинтересованными сторонами – персоналом, кредиторами, государством и предприятием.

Таким образом, разнородность в оценке валового произведенного продукта ставит специфические проблемы перед немецкими и французскими аналитиками, так как для оценки доли издержек производства необходимо исходить из понятий «валовой продукт», а для оценки доли коммерческих расходов и прибыльности – из понятия «проданная продукция».

При использовании континентальной модели бухгалтерского учета в большинстве случаев коммерческие расходы и издержки производства не отделяются друг от друга, их совокупность (классифицированная по происхождению) относится к валовой продукции. Показатели же результатов деятельности могут быть отнесены к объему проданной продукции.

Модель континентального баланса отличается тем, что статьи (в особенности статьи пассива) классифицируются исходя из принципа владения или права собственности. Например, пассив баланса подразделяется на две большие группы: собственный капитал (капитал, резервы, результат отчетного периода) и заемные средства (обязательства по

займам на цели финансирования, долги поставщикам, дивиденды и социальные выплаты, фискальные долги). Согласно такой схеме долги классифицируются не по степени возвратности, а по природе их происхождения. Информация, относительно степени возвратности обязательств располагается в приложении, для представления более подробной и полной картины.

Наибольшее влияние рассмотренная модель учета оказала на формирование южноамериканской системы бухгалтерского учета.

Общие принципы бухгалтерского учета в целом совпадают с директивами Европейского Союза:

- осмотрительность при оценке активов и пассивов: отражается только реализованная прибыль, а убытки признаются, как только о них станет известно;

- все активы оцениваются по первоначальной стоимости или цене приобретения;

- принцип действующего предприятия предполагает непрерывность работы предприятия;

- накопительный метод: доходы и расходы должны отражаться по мере поступления товаров и услуг, а не на момент оплаты;

- соответствие расходов доходам: чистая прибыль за год определяется путем вычитания из суммы доходов соответствующих им расходов;

- преемственность: принятые принципы учета должны соблюдаться в будущих отчетных периодах;

- раздельное представление: не допускается сальдирование активов пассивами или расходов доходами, каждая строка баланса и отчета об убытках и прибылях должна оцениваться отдельно;

- существенность: требование принципов не должны соблюдаться строго, если результат их применения не влияет на достоверное представление данных в бухгалтерской годовой отчетности.

В странах, использующих эту модель ведения бухгалтерского учета, наличествует общепринятый план счетов. Он обеспечивает прозрачность годовой отчетности компаний, ее сопоставимость и адаптацию бухгалтерского учета к требованиям международных стандартов, предъявляет строгие требования к представлению информации к годовой отчетности. Так, в ней должны содержаться сведения о предполагаемом распределении результатов деятельности компании, применяемых правилах оценки, включая исчерпывающий перечень критериев по каждой категории активов и пассивов. В отчетность должны включаться данные об аренде, страховании, судебных процессах, материальных основных средствах, запасах, собственном капитале, налогах и т.д. Также в отчетности представляется информация, необходимая для осуществления контроля за исполнением налоговой политики.

Еще одним отличием этой модели является постоянная корректировка отчетных данных на темпы инфляции и унификация бухгалтерских методик.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета. Поленова С.Н. Журнал «Аудит и финансовый анализ», №1, 2014 г.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ: ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ

Аннотация

Проблема привлечения иностранных инвестиций наиболее остро встала перед российской экономикой в перестроечный и пост-перестроечный периоды. Однако на сегодняшний день, несмотря на значительные усилия отечественных законодателей, все еще наблюдается отток капитала из страны. Не последнюю роль в этом процессе играет продолжающееся реформирование системы бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. В статье акцентируется внимание на взаимосвязи этих двух процессов.

Ключевые слова: реформирование, инвестиции, адаптация бухгалтерского учета, экономический рост.

Реформирование российской экономики невозможно без серьезных инвестиций не только на правительственном или региональном уровнях, но и на уровне отдельных предприятий. Проблема привлечения инвестиций является краеугольной для нескольких государственных программ в области экономики и финансов.

Программы, целью которых является привлечение инвестиций и развитие производства, крайне важны для отечественных предприятий, многие из которых уже успели осознать, что выбраться из неэффективности и технологической отсталости возможно только путем реформирования собственной структуры, системы управления и обновления технологий. Разумеется, не последнюю роль в этих процессах играет снижение издержек и оптимизация затрат, однако и на эти, и (тем более) на другие шаги необходимы средства, которые можно и нужно для этого привлекать со

стороны. Для любого подобного проекта ключевым моментом является пред- инвестиционная подготовка, в которой основным звеном служат данные бухгалтерского учета. Однако, несмотря на процесс реформирования российской учетной системы в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности, информация, предоставляемая отечественными организациями иностранным инвесторам все еще не понятна. Формы финансовой отчетности должна содержать больше управленческих и аналитических показателей и меньше деталей, касающихся налогообложения, и сама система учета по ряду статей. Такая форма отчетности более полезна и для инвестора и для руководителя, помогая легко видеть картину состояния дел на предприятии, грамотно и современно подойти к анализу и прогнозированию, составлению бизнес-плана, мониторингу возникающих проблем и оценке перспектив.

В настоящее время отечественная система бухгалтерского учета переживает непростой период: одновременно с генерированием все новых нормативных активов в области бухгалтерского учета пересмотру подвергаются многие устоявшиеся концептуальные подходы к исследованию проблем финансового и управленческого анализа, предварительного и заключительного контроля инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов. Однако было бы заблуждением утверждать, что процесс реформирования, происходящий в этих специальных смежных отраслях экономических знаний, закончен. К сожалению, многие вопросы теории и практики еще не получили должного развития, а некоторые проблемные положения пока четко даже не сформулированы. Становление рыночных отношений обусловило необходимость активизации исследований всего спектра методологических и организационных проблем российской экономики, в том числе во многом нерешенных вопросов комплексного анализа и контроля инвестиционной деятельности.

До настоящего периода по различным причинам у российского правительства, к сожалению, нет четкой экономической программы, способствующей значительному притоку инвестиций в экономику Российской Федерации. То есть программы имеются, но приток инвестиций в страну остается незначительным. Если инвесторы не желают вкладывать финансовые ресурсы в предприятия России, то явно существует необходимость в определенной корректировке имеющихся экономических программ. Вопрос об адаптации российских стандартов учета к зарубежным все еще очень актуален сегодня.

Анализируя ситуацию на внешнем рынке, отметим, что существенное повышение мировых цен на нефть, девальвация национальной валюты и сокращение импорта обеспечили в 1999-2001 г. значительное положительное внешнеторговое сальдо, увеличение промышленного производства и ВВП - то, что в свое время привлекло рисковый капитал в Россию в виде

портфельных инвестиций. В случае снижения по различным причинам (падение цен на энергоресурсы, увеличение импорта, выплата внешнего долга и т.д.) положительного сальдо платежного баланса страны, вновь возникают условия для девальвации рубля, снижения уровня жизни населения, резкого падения цен на все финансовые инструменты и бегства капитала. Из этого можно сделать вывод, что успешное развитие экономических процессов в нашей стране зависит от конъюнктуры на мировых товарных и финансовых рынках. Для такой страны, как Россия, это должно быть неприемлемо. Списание неудач в экономических реформах на плохую финансовую конъюнктуру в других странах - снятие с себя ответственности. Россия в большой степени является самодостаточной страной со всех точек зрения, и благоприятная ситуация на мировых товарных и финансовых рынках должна только ускорять развитие ее экономики.

Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами, четыре из которых связаны с физической способностью экономики к росту, а именно: количество и качество природных ресурсов; количество и качество трудовых ресурсов; объем основного капитала; технологии. Эти четыре фактора можно объединить названием - факторы предложения, которые делают рост производства возможным.

Рост зависит от факторов спроса. То есть для реализации растущего производственного потенциала экономика страны должна обеспечивать полное использование расширяющихся объемов ресурсов. Для этого требуется повышение уровня совокупных расходов. Далее, на экономический рост влияют факторы распределения. Для наиболее целесообразного использования производственного потенциала должно быть обеспечено не только полное вовлечение ресурсов в экономический оборот, но и наиболее эффективная их утилизация. Таким образом, способность к наращиванию производства недостаточна для решения задачи общего выпуска продукции - необходимо также реальное использование растущего объема ресурсов и их распределение таким образом, чтобы получить максимальное количество полезной продукции.

Факторы предложения и спроса, влияющие на экономический рост, взаимосвязаны. Например, безработица обычно замедляет темпы накопления капитала, а также рост расходов на исследования. И наоборот, низкие темпы внедрения нововведений и капиталовложений могут стать главной причиной безработицы.

К настоящему периоду в России вполне реален и возможен долгосрочный экономический рост. В настоящий момент необходимо сосредоточиться на решении следующих задач:

- ускоренное обновление основных фондов предприятий;
- увеличение доли готовой продукции в общей структуре экспорта;
- сокращение оттока валютных средств из страны;

- сокращение внутреннего долга (данная проблема является одной из основных задач, которую мы пока не будем затрагивать, но которая, с нашей точки зрения, имеет определенное решение).

Решая данные проблемы, государство автоматически решает и другие не менее важные задачи: увеличение валового внутреннего продукта на душу населения, снижение оттока валютных средств из страны на закупку импортных товаров; привлечение прямых инвестиций в экономику страны; стабилизация экономического развития вне зависимости от уровня цен на мировых рынках и др.

Решение всех вышеперечисленных вопросов, в конечном счете, зависит от общей суммы прямых инвестиций, направленных в конкретные предприятия или определенные отрасли экономики, другими словами, необходимы прямые долгосрочные инвестиции, удельный вес которых в экономическом росте, по многим оценкам, составляет до 30%.

Важнейшая стратегическая задача правительства заключается в обеспечении прямых инвестиций, т.е. российская экономика, как и экономика любой страны, в значительной степени нуждается в прямых инвестициях. Почему именно в прямых? Ответ на этот вопрос относительно прост: время прохождения финансовых ресурсов от инвестора до расчетного счета компании при прямых инвестициях гораздо короче, чем портфельных. Также принято считать, что прямые инвестиции более долгосрочные.

Известно, что дефицит платежного баланса по текущим операциям равен величине превышения совокупных поступлений от экспорта (включая трансферты типа иностранной помощи) над расходами на импорт (точнее, их сальдо). Превышение доходов над расходами в свою очередь должно финансироваться за счет чистого притока капитала, который может принимать одну из следующих трех форм.

Прямые инвестиции. Фирма, находящаяся на территории промышленно развитой страны, принимает решение об открытии завода в развивающейся и для этой цели ввозит в эту страну доллары. С помощью этих денег страна имеет возможность финансировать дефицит текущего платежного баланса.

Долгосрочные вложения капитала. Иностранные инвесторы могут купить облигации, акции или другие активы в развивающейся стране. Доллары, вырученные от продажи этих долгосрочных активов, также могут использоваться для финансирования дефицита текущего платежного баланса.

Международные займы. Страна может занять средства у иностранного правительства, МВФ, Мирового банка или у коммерческих банков. Долларовые поступления от этих кредитов также используются на финансирование превышения расходов над доходами.

Применительно к исследуемой проблеме это означает необходимость широкого привлечения инвестиций на цели реструктуризации и развития

промышленности, что невозможно будет осуществить без более интенсивного и грамотного проведения реформирования системы бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012 г.
2. Этапы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах англо-американской модели. Поленова С.Н. Журнал «Международный бухгалтерский учет», №18, 2012 г.
3. Категории институциональной теории в развитии бухгалтерского учета. Поленова С.Н. Журнал «Аудит и финансовый анализ», №1, 2014 г.

Миславская Н.А., д.э.н.

доцент, профессор

Поленова С.Н., д.э.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

О НАПРАВЛЕНИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Отношение профессиональной общественности к внедрению в национальную систему бухгалтерского учета МСФО не однозначно. Однако большая реформационная работа государственных органов в данном направлении, позволила авторам предложить компромиссный, характерный для стран «старого света» и апробированный вариант использования МСФО.

Ключевые слова: цели бухгалтерского учета, требования Международных стандартов финансовой отчетности, пользователи финансовой информации.

Введение

Российская Федерация, стремясь привлечь в национальную экономику иностранный капитал, реформирует систему бухгалтерского учета, принимая курс на стандартизацию в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Несмотря на то, что итоги этого затянувшегося процесса с трудом можно оценить как удовлетворительные, однозначного ответа на вопрос о факторах, повлиявших на текущее положение дел, профессиональное сообщество дать не может. Среди соответствующих причин называются и вопросы правильного, с точки зрения профессиональной лексики, перевода МСФО на русский язык, и материальные затруднения, с которыми сталкиваются организации при трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности,

составленной по национальным стандартам, в формат МСФО и переобучении персонала.

Однако названные проблемы не играют ведущей роли в принципиальной возможности применения единой международной методологической основы учета, а, следовательно, и единых международных учетных стандартов на современном этапе развития российской системы бухгалтерского учета.

Необходимость однозначного определения целевых установок национальной системы бухгалтерского учета

Для того чтобы понять причины трудностей реформирования бухгалтерского учета в России, необходимо проанализировать и сопоставить некоторые концептуальные походы, привнесенные МСФО.

Прежде всего – это приоритет пользователей финансовой информации, единственным «поставщиком» которой является бухгалтерский учет.

В дореформенный (доперестроечный) период главным информационным пользователем являлось государство – система властных органов, осуществляющая профессиональное управление делами общества. Для достижения своих целей, среди которых первостепенной является экономическая независимость и безопасность, государственным органам необходимы были достоверные данные об имущественном положении и обязательствах хозяйствующих субъектов, направлении развития их деятельности, использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов, соблюдении планов и нормативов развития соответствующих отраслей. Более того, в целях обеспечения государственной безопасности, вышеперечисленная информация не являлась общедоступной.

Именно на эти целевые установки была ориентирована бухгалтерская система страны. Она в определенные фиксированные сроки предоставляла однозначную (основанную на единых оценочных подходах) финансовую информацию.

Эти принципиальные основы остаются зафиксированными в п. 4 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации:

«...основными задачами бухгалтерского учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении...;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации...;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости» [1].

Кроме того, при внедрении МСФО, соответствующих англо-американской учетной системе и основанных на прецедентном праве, не

учитывается несоответствие правил международных стандартов нормам неформального учетного поведения, укоренившимся в российском обществе и играющих в нем решающую роль. Поэтому их навязывание чревато непринятием и несоблюдением норм МСФО. Одновременно принятые законодательно формальные правила МСФО свидетельствуют о поведении, выбранном из возможного числа правил, которое предпочло государство в своей правовой и учетной политике. Закрепленное в правовых нормах, оно влияет на учетные традиции бухгалтерского сообщества, изменяет их, если находит поддержку большинства специалистов. Одновременно несоответствие формальных правил МСФО нормам, принятым в российской учетной практике, обуславливает высокие транзакционные издержки их применения, снижающими в целом доходность национального бизнеса, рост конфликта формальных и неформальных правил бухгалтерского учета в российской учетной системе.

Конфликт, явившийся следствием не достаточного учета бухгалтерских традиций, культуры в процессе модернизации его институтов, привел к следующим явлениям в российской бухгалтерской практике:

1. не выполнению отдельных требований и правил бухгалтерского учета;
2. появлению автономной системы налогового учета.

Отдельные требования и правила бухгалтерского учета не выполняются в отношении требований осмотрительности и приоритета содержания перед формой, не вписывающихся в традиции российской учетной школы, не подкрепленных востребованностью такой информации пользователями, перенесенных из международной практики составления финансовой отчетности, выполняющей в отличие от бухгалтерского учета иные задачи.

Проблематичным для бухгалтерского учета является реализация требования приоритета содержания перед формой в условиях европейской правовой традиции, присущей российскому законодательству. На наш взгляд, требование может быть реализовано при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности, а его применение более уместно в пояснениях к ней, где можно раскрыть экономическое содержание хозяйственных фактов без относительно правовой составляющей.

Противоречия формальных и неформальных правил бухгалтерского учета проявляются в практическом применении ПБУ, регламентирующих бухгалтерскую (финансовую) отчетность и правила раскрытия в ней отчетной информации, о чем неоднократно писали исследователи. По нашему мнению, ситуация обусловлена национальной культурой бизнеса, а объем информации, предусмотренный ПБУ для бухгалтерской (финансовой) отчетности, обладая высокой трудоемкостью получения, находит незначительное число потребителей.

Создание автономной системы налогового учета, противоречащей российской традиции, но одновременно адекватной прецедентному праву, снижает эффективность институтов бухгалтерского учета и, завышая транзакционные издержки бизнеса, обуславливает поиск направлений сближения налогового и бухгалтерского учета. Одной из причин разработки системы налогового учета, сопровождающейся высокими транзакционными издержками по ее формированию, актуализации, обучению работников, разработке, приобретению и поддержанию программного обеспечения, увеличению трудоемкости учетной работы, а, значит, росту количества специалистов по налогообложению в организациях, авторы видят во введении в нормативные правовые акты требований осмотрительности и приоритета экономического содержания перед юридической формой, мало совместимых с принципами фискальной системы страны.

Разработка автономного налогового учета, законодательно закрепившего правила расчета налога на прибыль путем сопоставления доходов и расходов организации, принимаемых для целей налогообложения, не способствовала улучшению качества бухгалтерского учета. Полагаем, что решение отмеченных проблем лежит в плоскости разделения требований к бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основе чего возможно сближение и даже интеграция бухгалтерского и налогового учета, которые приведут в соответствие их формальные и неформальные институты, снизив транзакционные издержки.

Следствием противоречий формальных и неформальных правил бухгалтерского учета являются высокие транзакционные издержки, дисфункциональные и деструктивные процессы. Поэтому выявлением и анализ противоречий между ними в системе бухгалтерского учета, принятие решений по снижению их остроты позволяет повысить его действенность, снизить расходы по реформированию, более предметно обосновать пути дальнейшего развития. Разработку новых национальных стандартов на основе МСФО, завершение приведения принятых нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету, предусмотренных Планом Министерства финансов Российской Федерации на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утвержденных Минфином России от 30.11.2011 № 440, следует вести в рамках, соответствующих духовным, психологическим, моральным и национальным компонентам.

В связи с представленными аргументами полагаем: использование МСФО в российской учетной практике должно быть добровольным, исходящем при составлении финансовой отчетности по международным стандартам из соотношения «затраты-выгоды» и принципа рациональности, провозглашенного в российских нормативных правовых документах,

регламентирующих национальную систему бухгалтерского учета и отчетности.

Стандарты МСФО были созданы «искусственно», они не являются продуктом научной мысли и бухгалтерской практики отдельной страны и ее этносов. Их первоначальная и первоочередная задача – удовлетворить потребности международного бизнеса. Единственной же целью бизнеса является занятие господствующего положения на рынке – создание ситуации, в которой одна компания (или страна) решающим образом влияет на куплю-продажу товаров, работ или услуг и контролирует всю ситуацию в отношении объемов продаж и цен. Именно эта целевая установка объясняет ту многовариантность представления результатов бухгалтерской финансовой отчетности, формируемую в соответствии с требованиями МСФО; именно она оправдывает такое количество подходов и неоднозначностей в оценке активов и обязательств, установленное в Международном стандарте финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». МСФО позволяют бизнесу, совершенно на законных основаниях, «играть» в бухгалтерский учет, попирая его многовековые традиции и объявляя их устаревшими, допотопными, мешающими развитию рынка финансовых инструментов. Этому процессу способствует захлестнувший в последнее время российскую экономическую науку конформизм и непрофессионализм (в области теории бухгалтерского учета) практических работников.

Очевидно, что те цели, которые положены в основу системы, предоставляющей и формирующей информационный банк данных на государственном уровне, должны вызывать доверие и отвечать потребностям общества, соответствовать его идеалам, гарантировать его экономическую и целостную безопасность. Приоритет интересов бизнеса по отношению к интересам общества и государства, представляет сомнительной перспективу развития последних.

Заключение

Считаем необходимым предоставить право выбора российским юридическим лицам на внедрение Международных стандартов финансовой отчетности в систему бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данный подход решит массу возникающих, как у внутренних, так и у внешних пользователей финансовой информации проблем. С одной стороны – позволит осуществлять подготовку отчетных данных на единой методологической и методической основе, а с другой (в случае возникновения необходимости) – привлекать зарубежных инвесторов к сотрудничеству.

Использованные источники:

1. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – 2011. – 372 с.

2. Миславская Н.А. О развитии российской системы бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2009. - № 12. С. 10.
3. Миславская Н.А. Международные системы бухгалтерского учета. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2003.
4. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Международные стандарты финансовой отчетности для субъектов малого предпринимательства // Международный бухгалтерский учет. – 2010. - № 4. С. 10 - 15.
5. Поленова С.Н. Отечественная система регулирования бухгалтерского учета в период перехода к рыночным отношениям // Международный бухгалтерский учет. – 2011. - № 13. С. 22 – 35.
6. Поленова С.Н. Глобализация мировой экономики и тенденции бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. – 2008. - № 8. С. 7 – 11.
7. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации». [Электронный ресурс] // <http://www.minfin.ru/ru/>
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». [Электронный ресурс] // <http://www.minfin.ru/ru/>

Миславская Н.А., д.э.н.

доцент, профессор

Поленова С.Н., д.э.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

ФОРМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: НОВАЦИИ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Законодательная трансформация положений частного права в стране, обусловленная реализацией программы его реформирования по мере развития рыночных отношений, выразилась во многих новациях. Они регулируют функционирование субъектов хозяйствования и отражаются на многих аспектах их деятельности. Основные новшества, внесенные с 1 сентября 2014 года, в отношении правил создания и функционирования организаций представлены в настоящей статье.

Ключевые слова: гражданское законодательство, субъекты хозяйствования, организационно-правовые формы, регистрация, перерегистрация, ответственность.

К экономическим субъектам относятся лица, осуществляющие экономическую, хозяйственную деятельность. В их состав входят физические и юридические лица: человек, семья, предприниматель, предприятие, государство. Для продолжительного существования и

нормального функционирования любого из экономических субъектов необходима информация о финансовом положении, финансовых результатах деятельности, движении денежных средств. Эти данные формируются и представляются в системе бухгалтерского учета путем генерирования документированной систематизированной информации обо всех фактах хозяйственной жизни, активах, обязательствах, расходах и доходах экономического субъекта.

В Российской Федерации нормативно-правовое регулирование данных вопросов осуществляется Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Его действие распространяется на следующие экономические субъекты [О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6 декабря 2011 № 402-ФЗ]:

- 1) коммерческие и некоммерческие организации;
- 2) государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов;
- 3) Центральный банк Российской Федерации;
- 4) индивидуальных предпринимателей, а также на адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой;
- 5) филиалы, представительства и иные структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, находящиеся на территории Российской Федерации, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

Все названные экономические субъекты обязаны вести бухгалтерский учет в соответствии с установленными в законе требованиями за исключением:

- индивидуальных предпринимателей;
- лиц, занимающихся частной практикой и ведущих учет доходов и расходов, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности;
- иностранных представительств и филиалов, в случае ведения учета доходов и расходов в соответствии с требованиями Налогового кодекса Российской Федерации.

Следовательно, бухгалтерский учет, по законодательству, должны вести экономические субъекты, представляющие организации и предприятия, то есть юридические лица.

Индикатором образования юридических лиц является:

- наличие в их собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленного имущества;
- ответственность по обязательствам, имеющимся в распоряжении имуществом;

- возможность от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде;

- регистрация в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных законодательством.

В связи с применением Федерального закона «О внесении изменений в главу 4 первой части Гражданского кодекса Российской Федерации» от 5.05.2014 № 99-ФЗ (далее – Закон № 99-ФЗ) и вступивший в силу с 1 сентября 2014 года. Среди признаков юридического лица отменена обязанность иметь самостоятельный баланс и (или) смету. В настоящее время юридическим лицом является организация, имеющая обособленное имущество и отвечающее по своим обязательствам, обладающая гражданскими правами по приобретению от своего имени имущества, несению гражданских обязанностей. Она имеет права быть истцом и ответчиком в суде, должно быть зарегистрировано в ЕГРБЛ в организационно-правовой форме, предусмотренной гражданским законодательством.

Юридические лица по Гражданскому кодексу Российской Федерации (ст. 50) в зависимости от целей создания подразделяются на две категории - коммерческие и некоммерческие организации (Рис. 1).



Рис. 1. Группировка субъектов хозяйствования в зависимости от целей создания

Основной целью создания и функционирования коммерческих организаций является извлечение прибыли. Некоммерческие организации могут создаваться для оказания благотворительной помощи, поддержки культурных, образовательных, политических программ, развития физической культуры, спорта и т.д. Они могут вести предпринимательскую деятельность для достижения целей, которые преследовались их созданием и функционированием. В качестве основной цели своей деятельности они не имеют извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками организации.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в формах:

- 1) хозяйственных товариществ;
- 2) хозяйственных обществ;
- 3) хозяйственных партнерств,
- 4) производственных кооперативов,
- 5) государственных унитарных организаций;
- 6) муниципальных унитарных предприятий;
- 7) крестьянских (фермерских) хозяйств.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, имеют формы:

- 1) потребительских кооперативов (жилищных, жилищно-строительных, гаражных, садоводческих, огороднических и дачных потребительских кооперативов, обществ взаимного страхования, кредитных кооперативов, фондов проката, сельскохозяйственных потребительских кооперативов);
- 2) общественных организаций (политических партий, профессиональных союзов, созданных в качестве юридических лиц, общественных движений, органов общественной самодеятельности, территориальных, общественных органов, органов самоуправления);
- 3) ассоциаций, союзов (некоммерческих партнерств, саморегулируемых организаций, объединений работодателей, объединений профессиональных союзов, объединений кооперативов, объединение общественных организаций, торгово-промышленных палат, нотариальных и адвокатских палат);
- 4) товариществ собственников недвижимости, включая товарищества собственников жилья;
- 5) казачьих обществ, внесенных в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации;
- 6) общин коренных малочисленных народов Российской Федерации;
- 7) фондов, включающих общественные и благотворительные фонды;
- 8) учреждений (государственных, включая государственные академии наук, муниципальные учреждения, частные, включая общественные учреждения);
- 9) автономных некоммерческих организаций;
- 10) религиозных организаций (объединений);
- 11) публично-правовых компаний;
- 12) других форм, предусмотренных законодательством.

Учитывая тот факт, что экономическое развитие страны определяется, прежде всего, ведением расширенного воспроизводства, достижение

которого связано с функционированием предпринимательских структур, непосредственный интерес представляют коммерческие организации. Они ведут предпринимательскую деятельность, которой является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Каждая организационно-правовая форма подразумевает определенную степень ответственности учредителей или участников по обязательствам организации. До 1 сентября 2014 года в Российской Федерации коммерческие организации могли осуществлять свою хозяйственную деятельность в следующих организационно-правовых формах (Таблица 1).

Таблица 1

Организационно-правовые формы коммерческих юридических лиц, действующие до 1 сентября 2014 года

Организационно-правовая форма	Ответственность учредителей, участников	Основные законодательные акты, регулирующие деятельность коммерческих юридических лиц
1	2	3
Акционерное общество (АО) открытого (ОАО) и закрытого типа (ЗАО)	Акционеры не отвечают по обязательствам АО и несут риск убытков, связанных с деятельностью АО, в пределах стоимости принадлежащих им акций (п. 1 ст. 96 Гражданского кодекса РФ).	- ст. 96 - 104 Гражданского кодекса РФ); - Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью ООО, в пределах стоимости принадлежащих им долей (п. 1 ст. 87 Гражданского кодекса РФ).	- ст. 87-94 Гражданского кодекса РФ); - Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их долей, определенной уставом (п. 1 ст. 95 Гражданского кодекса РФ).	- ст. 95 Гражданского кодекса РФ); - к ОДО применяются правила закона об обществах с ограниченной ответственностью постольку,

		поскольку иное не предусмотрено Гражданским кодексом РФ) (п. 3 ст. 95 Гражданского кодекса РФ)
Государственное или муниципальное унитарное предприятие (ГУП или МУП)	Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества (п. 5 ст. 113 Гражданского кодекса РФ).	- ст. 113 - 115 Гражданского кодекса РФ); - Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»
Полное товарищество	Полные товарищи в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.	- ст. 69 - 81 Гражданского кодекса РФ
Товарищество на вере (коммандитное товарищество)	Полные товарищи отвечают по обязательствам товарищества своим имуществом. Вкладчики (коммандитисты), несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов (п. 1 ст. 82 Гражданского кодекса РФ).	- ст. 82 - 86 Гражданского кодекса РФ
Производственный кооператив (артель)	Члены производственного кооператива субсидиарную ответственность несут по обязательствам кооператива в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива (п. 2 ст. 107 Гражданского кодекса РФ).	- ст. 107 - 112 Гражданского кодекса РФ; - Федеральный закон от 08.05.1996 N 41-ФЗ «О производственных кооперативах»
Хозяйственное партнерство	Участники партнерства не отвечают по обязательствам партнерства и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм внесенных ими вкладов.	Федеральный закон от 03.12.2011 N 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах»
Крестьянские (фермерские) хозяйства	Члены крестьянских (фермерских) хозяйств несут по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства субсидиарную ответственность (ст. 86 Гражданского кодекса РФ).	- ст. 86 Гражданского кодекса РФ

После вступления в силу Федерального закона от 05.05.2014 N 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» произошли следующие изменения.

Ст. 65.1 Закона № 99-ФЗ введено понятие унитарных и корпоративных юридических лиц. Такое деление обусловлено видами осуществляемых ими прав. Если юридические лица обладают вещными правами на имущество, они относятся к унитарным предприятиям. Учредители таких юридических лиц не становятся их участниками, не приобретают в них членства. Среди них государственные и муниципальные унитарные предприятия, фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании. Юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями), в отношении их участники обладают корпоративными правами. К ним относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Самостоятельное место принадлежит Банку России, а его особое правовое положение установлено в Конституции (Основном законе) Российской Федерации, а также Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ.

Особенностью видов некоммерческих организаций является законодательное закрепление такой организационно-правовой формы, как публично-правовые компании (ст. 50 п. 3 пп. 11 Закона № 99-ФЗ), определение которых в принятом законе не приведено.

Новации гражданского законодательства о регулировании хозяйственной деятельности коснулись самостоятельной сферы социальных отношений – корпоративных отношений. Они выразились в том, что в соответствии с правилами ст. 66.3 обновленного Гражданского кодекса Российской Федерации корпоративные отношения реализуются в виде корпоративных юридических лиц (корпораций), составляющих основу организации предпринимательской деятельности и разделяющихся на публичные и непубличные. Публичным является акционерное общество, акции и другие ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах.

Правила, установленные для публичных обществ, должны по законодательству применяться к тем акционерным обществам, наименование и уставные документы которых указывают, что данное юридическое лицо является публичным обществом.

Особенностью функционирования публичных обществ является наличие акционерного капитала, созданного в результате эмиссии акций, размещенных на соответствующем рынке свободного обращения, постоянного изменения состава держателей акций, низкой диспозитивностью внутрикорпоративных отношений. Императивные нормы, лежащие в основе стандартизации работы публичных корпораций, позволяют сбалансировать экономические интересы их участников. Стандартизация деятельности публичных обществ (установлением правил эмиссии акций, раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности, другой информации, представляемой периодически, функционирования органов управления и контроля и др.) становится важнейшим условием расширения их инвестиционной привлекательности.

Остальные субъекты хозяйствования - общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества - являются непубличными. Они по нормам п. 2 ст. 66 Гражданского кодекса РФ представляют хозяйственные общества, которые не отвечают признакам, характерным для публичных обществ. К ним могут быть отнесены общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, не удовлетворяющие требованиям публичных юридических лиц. Ими могут быть хозяйственные общества, акции которых не котируются и свободно не торгуются на рынке ценных бумаг, а также организации с небольшим количеством учредителей (участников), незначительным уставным капиталом. Их деятельность жестко не регулируется, а опирается на диспозитивные нормы законодательного регулирования работы.

В связи с этим такие организационно-правовые формы хозяйствования как закрытое акционерное общество и общество с дополнительной ответственностью должны будут пройти процедуру перерегистрации при первом изменении учредительных документов. Необходимо будет внести изменения в учредительные документы, наименование обществ, уведомить своих контрагентов об изменении наименования, заменить печати организации, переоформить банковские счета, внести соответствующие изменения в лицензии, трудовые договоры и т.д.

Представим организационно-правовые формы коммерческих организаций, действующих с 1 сентября 2014 года (Таблица 2).

Организационно-правовые формы коммерческих юридических лиц, действующие с 1 сентября 2014 года

Организационно-правовая форма	Ответственность учредителей, участников
Хозяйственные товарищества: - полное товарищество	Субсидиарная ответственность участников своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества (ст. 75 Гражданского кодекса РФ).
- товарищество на вере (коммандитное товарищество)	Полные товарищи отвечают по обязательствам товарищества своим имуществом. Вкладчики (коммандитисты), несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов (п. 1 ст. 82 Гражданского кодекса РФ).
Хозяйственные общества: - <i>публичное акционерное общество</i>	Акционеры не отвечают по обязательствам АО и несут риск убытков, связанных с деятельностью АО, в пределах стоимости принадлежащих им акций (п. 1 ст. 96 Гражданского кодекса РФ). Не полностью оплатившие стоимость акций акционеры несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций
- <i>непубличное акционерное общество</i>	Акционеры не отвечают по обязательствам АО и несут риск убытков, связанных с деятельностью АО, в пределах стоимости принадлежащих им акций (п. 1 ст. 96 Гражданского кодекса РФ). Не полностью оплатившие стоимость акций акционеры несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций
- <i>общество с ограниченной ответственностью</i>	

	Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их долей, определенной уставом (п. 1 ст. 95 Гражданского кодекса РФ). Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной доли каждого из участников (ст. 87 Гражданского кодекса РФ).
Крестьянские (фермерские) хозяйства	Члены крестьянских (фермерских) хозяйств несут по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства субсидиарную ответственность (ст. 86 Гражданского кодекса РФ).
Хозяйственные партнерства	Участники партнерства не отвечают по обязательствам партнерства и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм внесенных ими вкладов.
Производственные кооперативы	Члены кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размере и порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива (ст. 106 Гражданского кодекса РФ).
Государственные и муниципальные унитарные предприятия	Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственность по обязательствам собственника этого имущества (ст. 113, 114 Гражданского кодекса РФ).

Все юридические лица вне зависимости от организационно-правовой формы, в соответствии с требованиями Гражданского кодекса должны вести бухгалтерский учет. Общие требования к бухгалтерскому учету едины и определены в главе 2 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. Особенности организации и ведения бухгалтерского учета зависят от совокупности факторов и устанавливаются приказами Министерства финансов РФ в форме Положений по бухгалтерскому учету, Методических указаний, Методических рекомендаций по учету отдельных групп фактов хозяйственной жизни, отдельных объектов бухгалтерского учета и других нормативных правовых актов.

Использованные источники:

1. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – 2012. – 592 с.
2. Миславская Н.А. О развитии российской системы бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2009. - № 12. С. 10.
3. Поленова С.Н. Отечественная система регулирования бухгалтерского учета в период перехода к рыночным отношениям // Международный бухгалтерский учет. – 2011. № 13. С. 22 – 35.

4. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года №402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28 декабря 2013 года №425-ФЗ) // http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/01/main/FZ_o_bukh_uchete_s_izmen__s_1_yanvaryaya_2014_g._-_09.01.2014.pdf
5. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации». [Электронный ресурс] // <http://www.minfin.ru/ru/>

*Мисриханова Р. Р.
студент 2курса 1гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ И ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Валютная политика занимает значительное место в общеэкономической политике любого государства. В современных промышленно развитых странах валютная политика обычно увязывается с политикой валютного курса, интервенциями центрального банка и управлением золотовалютными резервами, валютным контролем и валютным регулированием, участием в международном валютно-финансовом сотрудничестве и т.д. Все эти действия в конечном счете отражаются в механизме функционирования валютной системы страны.

Национальная валютная система (НВС) - государственно-правовая форма организации валютных отношений страны, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством с учетом норм международного права.

Национальные валютные системы возникли и развивались как совокупность экономических отношений, с помощью которых осуществляется международный платёжный оборот, образуются и используются валютные ресурсы, необходимые для процесса воспроизводства в стране. По мере развития национальные валютные системы закрепляются нормами национального и международного законодательства.

Национальная валютная система неразрывно связана с внутренней денежной и кредитно-финансовой системой страны. Особенности организации и функционирования НВС определяются степенью развития национальной экономики и внешнеэкономических связей страны, социальными задачами развития.

К основным элементам национальной валютной системы относятся:

- национальная валюта (национальная денежная единица — НДЕ);
- определенный объем и состав валютных резервов страны;
- условия конвертируемости НДЕ;
- паритет национальной валюты и режим ее курса;
- наличие или отсутствие валютных ограничений, валютный контроль и валютное регулирование;
- регламентация международных расчетов страны, условия использования международных кредитных инструментов и форм международных расчетов;
- режим национального валютного рынка, рынка золота и др.;
- статус учреждений, регулирующих международные валютные и кредитные отношения страны.

В мировой практике существуют и основные модели организации обмена национальных валют на иностранные и установления валютных курсов между ними в условиях бумажно-кредитного денежного обращения.

Первая модель основана на том, что обмен концентрируется в государственных организациях или официально уполномоченных на то банковских учреждениях и осуществляется по валютным курсам, устанавливаемым органами государственного управления (центральными банками).

Вторая модель базируется на том, что государство в значительной мере устраняется от участия в непосредственном обмене национальных валют на иностранные и передает эти операции валютному рынку. Валютный курс должен определяться в принципе рыночным путем на основании спроса и предложения обмениваемых валют. Однако государство в лице центрального банка посредством операций по купле-продаже валют регулирует уровень валютного курса и пределы его колебаний.

Третья модель предполагает, что государство вообще перестает участвовать в валютных операциях, передавая все эти операции валютному рынку. В данном случае валютный рынок самостоятельно формирует обменные соотношения денежных единиц. При этом валютные курсы колеблются и изменяются под влиянием рыночных сил без какого-либо вмешательства центрального банка.

Валютный рынок (англ. *Foreign exchange market, currency market*) — это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих при осуществлении операций по покупке или продаже иностранной валюты, платежных документов в иностранных валютах, а также операций по движению капитала иностранных инвесторов.

На валютном рынке происходит согласование интересов инвесторов, продавцов и покупателей валютных ценностей. Западные экономисты

характеризуют валютный рынок с организационно-технической точки зрения как совокупную сеть современных средств связи, соединяющих национальные и иностранные банки и брокерские фирмы.

На современном валютном рынке можно выделить следующие виды сделок.

Валютные операции с немедленной поставкой («спот»)

Сделки спот это сделки по покупке и продаже валюты на условиях её немедленной поставки банками-контрагентами в срок не позднее второго рабочего дня со дня заключения сделки, во время которой фиксируется курс продажи/покупки.

Валютные операции с немедленной поставкой являются самым мобильным элементом валютной позиции и заключают в себе определенный риск.

С помощью операции «спот» банки обеспечивают потребности своих клиентов в иностранной валюте, перелив капиталов, в том числе «горячих» денег, из одной валюты в другую, осуществляют арбитражные и спекулятивные операции.

Срочные сделки с иностранной валютой.

К срочным валютным сделкам относят форвардные, фьючерсные и опционные сделки, а также валютные свопы.

Форвардные сделки.

К форвардным относят сделки по купле-продаже валюты, при которой цена (курс покупки-продажи) определяется в момент заключения сделки, а поставка валюты, то есть исполнение обязательств сторонами, предусматривается в будущем.

Форвардные сделки совершаются по контрактам, условия которых (объём покупки/продажи, срок и место исполнения обязательств) индивидуальны и не являются стандартными.

Фьючерсные сделки.

К фьючерсным сделкам относят стандартные контракты купли-продажи валют, которыми торгуют на бирже. Подобные сделки совершаются на условиях, которые разрабатывает биржа и которые являются обязательными для всех, кто совершает операции с фьючерсами. Фьючерсы имеют стандартные сроки исполнения обязательств. Самым распространённым является трёхмесячный фьючерс.

Лидирующими биржами по торговле фьючерсными контрактами являются Чикагская товарная биржа (CME), Нью-Йоркская товарная биржа (NYMEX), Лондонская (LIFFE), Сингапурская (SGX), Eurex, Парижская (MATIF). С апреля 1998 года на Чикагской товарной бирже (CME) при технологической поддержке ММВБ впервые стали заключаться рублёвые фьючерсные контракты (номинал 500 тысяч рублей, срок шесть месяцев). Для оценки торговых позиций участников проведения взаимозачетов используется курс рубля к доллару, формирующийся на

ММВБ. Физически рубли не вывозятся. Выигрывает тот, кто правильно прогнозирует курс валюты. Торговля фьючерсами осуществляется через клиринговую палату, которая является продавцом для каждого покупателя и покупателем для каждого продавца.

Опционы.

Опцион (от лат. *optio*, *optionis* — выбор) является производным финансовым инструментом, договором, по которому покупатель опциона приобретает право, но не обязательство купить или продать определённое количество валюты в будущем по фиксированной цене (цена страйк). Покупатель опциона при уплате премии по опциону продавцу, которая является по сути ценой опциона, приобретает право либо купить (сделка «колл» — *call option*), либо продать (сделка «пут» — *put option*) в любой день, если это американский опцион; или на определённую дату раз в месяц, если это европейский опцион).

Торговлю валютными опционными контрактами осуществляют: крупнейшая в мире Чикагская биржа опционов (*Chicago Board Options Exchange*), Европейская опционная биржа в Амстердаме — *EOE (European Options Exchange)*, Австрийская биржа срочных опционов в Вене — *ОсТОВ (Oesterreichische Termin Optionsboerse)*.

Валютные свопы.

Представляют собой сделку, сочетающую куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определённый срок с теми же валютами. Каждая сторона является одновременно продавцом и покупателем определённого количества валюты. Валютный своп не является стандартным биржевым контрактом.

По операциям «своп» наличная сделка осуществляется по курсу спот, который в контрсделке (срочной) корректируется с учетом премии или дисконта в зависимости от динамики валютного курса. При этом клиент экономит на марже — разнице между курсами продавца и покупателя по наличной сделке. Операции «своп» удобны для банков: они не создают открытой позиции (покупка покрывается продажей), временно обеспечивают необходимой валютой без риска, связанного с изменением ее курса.

*Мифтахова Ч.А.
студент 374 гр.
факультет экономики и управления
Ахметшин Э.М.
ассистент
кафедра экономики и менеджмента
Елабужский институт
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ В ЭПОХУ ДВОРЦОВЫХ ПЕРЕВОРОТОВ

Аннотация: В данной статье рассматривается становление финансового контроля в России и его изменение с течением времени, различное его проявление при разных правителях. Особое внимание акцентируется на правителях эпохи дворцовых переворотов.

Ключевые слова: финансовый контроль, финансовое учреждение, дворцовый переворот, управление, Казна.

Зарождение финансового контроля в России. История финансового контроля в России берет свое начало в созданной в первой половине XI века Ярославом Мудрым своде законов – «Русской правде». Данный документ содержал правовую систему, устанавливал социальные категории россиян и пр. Именно по нему над высшим должностным лицом, то есть князем устанавливалось право на денежный контроль.

В эту эпоху специальных финансовых учреждений в России не существовало, поэтому все управление государством сосредотачивалось в Боярской Думе – высшем совете князя.

До феодальной раздробленности Дума состояла из дружинников князя, епископов, «людских» и пр., а после – Дума приобрела односословный характер и стала состоять только из бояр. Прежний же состав Думы перенес свою деятельность на вече – городское собрание, в котором, как правило, участвовал простой народ. Вопросы на вече решались единогласно, но если возникали разногласия, перевес брала та сторона, которая превосходила физически другую.

В XI веке на вече решались все важнейшие вопросы, в том числе и финансовые. Например, там установились налоги для ведения войны, осуществлялся контроль за деятельностью власти.

В данный период действовало три вида финансовых органов:

- 1) органы, собиравшие подати и наблюдавшие за исполнением повинностей;
- 2) органы, взимающие торговые пошлины;
- 3) органы, взимающие заставные пошлины.

Органы, собиравшие подати и наблюдавшие за исполнением повинностей, имели общее название – даньщики, которые делились на

писцов, черноторцев и на непосредственно данщиков. Писцы устанавливали размер земли и количество людей, обязанных нести повинность. Черноторцы собирали подати у простого населения. А данщики собирали прямые подати.

Органы, взимающие торговые пошлины назывались таможенниками. Они собирали пошлину, по которой иногородние получали право торговать на территории данного города, а также другие виды пошлин.

Органы, взимающие заставные пошлины назывались мытчиками. Во времена Орды, то есть в XIII-XV века, эти органы стали называться заставащиками. Если они собирали пошлины на проезд товара по мостам, они назывались мостовщиками, если собирали пошлины на перевозах, то перевозчиками.

Созданный Владимиром Мономахом «Устав Владимира Всеволодовича» дополнил «Русскую правду» и упорядочил финансовый контроль в России, придав ему более строгий характер.

В годы правления Ивана III, в 1462-1505 годы, было создано 25 учреждений, которые получили название Приказов, большинство из которых имели отношение к финансовому контролю. При создании новой системы управления Иван III создал и Казну – общегосударственное ведомство, которое было направлено на хранение денег и драгоценностей.

До середины XVI века Россия не имела единой системы налогообложения. Лишь при Иване IV Грозном была проведена перепись населения и введена «большая соха» – единица податного обложения.

После тяжелых лет Смуты и утверждения новой правящей династии – династии Романовых – в 1649 году было издано «Соборное Уложение». Оно было разработано и принято Земским собором, которое считалось высшим сословно-представительским учреждением.

С конца XV века первым органом государственного финансового контроля считалась Большая Казна. Для того, чтобы четко определить ее полномочия и упорядочить контроль, царь Алексей Михайлович создал Приказ Счета Большой Казны – Счетный Приказ. Счетный Приказ вел учет доходов и расходов государства, а также требовал отчета от местных финансовых органов управления.

Далее реформы Петра I немного изменили заложенную организацию государственного финансового контроля, упразднив Думу и возложив на Сенат обязанности финансового контроля. Были образованы Коллегии, заменившие прежде существовавшие Приказы. Внутренний распорядок работы Коллегий регулировался Генеральным регламентом и особыми регламентами, перечислявшими обязанности в рамках каждой отрасли управления [1, с.328]. В 1720 году Петр I учредил специальный контрольный орган по управлению финансами – Ревизион-Коллегию [2, с.25].

Так за семь столетий Киевская Русь, превратившись в Российскую империю, создала свою систему финансового контроля.

Эпоха дворцовых переворотов. По определению В.О. Ключевского период после смерти Петра I до воцарения Екатерины II, а именно 1725 – 1762 годы, получил название «эпохи дворцовых переворотов». За этот небольшой срок в 37 лет Российская империя сменила целых семь правителей, которые получали право на трон в результате сложных интриг и переворотов, при непосредственном участии гвардии, созданной Петром I привилегированной части армии.

За несколько лет до своей смерти, в 1722 году Петр I учредил новый устав наследия престола, по которому правителем теперь становился тот, кого лично назначил император. Но назвать своего преемника он не успел. Петр принялся за составление завещания накануне дня смерти, 27 января, и не успел осуществить задуманного. Из написанного им остались лишь слова: «отдайте все...» [3, с.342]. Именно на почве устава 1722 года основана эпоха дворцовых переворотов.

Так, после кончины своего супруга в 1725 году на престол взошла Екатерина I, победив своих соперников с помощью гвардейских полков и сподвижников своего мужа, в частности князя Меншикова. После ее недолгого правления в 2 года императором стал внук Петра Великого – Петр II, правивший до 1730 года. Далее правительницей России стала племянница Петра I – Анна Иоанновна Курляндская. Незадолго до своей смерти императрица назначила себе преемника – Ивана VI Антоновича. Но уже через год, воспользовавшись своей популярностью, недовольная своим положением дочь Петра I – Елизавета, переодевшись в мужскую одежду, отправилась в казарму Преображенского полка и, объединив за собой гвардию, заняла российский престол. Императрица Елизавета Петровна, правившая с 1741 по 1761 годы, являлась в наибольшей степени законной наследницей Петра Великого. Некоторые историки говорили, что она «унаследовала энергию своего отца...». В 1761 году на престол взошел племянник Елизаветы Петровны и внук Петра I – Петр III. Но неспособный править государством император не смог удержать власть в своих руках, и императрицей стала его супруга немецкая принцесса Софья Фредерика Августа Анхальт-Цербстская, с 1762 года императрица Екатерина II. На ней и завершилась эпоха дворцовых переворотов в России.

Финансовый контроль в эпоху дворцовых переворотов.

Екатерина I. В правление Екатерины I в 1726 году по инициативе графа П. Толстого был создан Верховный Тайный Совет, который представлял собой высшее совещательное учреждение в составе 7-8 человек, решавший важнейшие государственные задачи.

Участники Верховного Совета сообща решали все задачи государства, отправляя их императрице лишь на подпись.

Деятельность Екатерины в основном было направлено на решение мелких вопросов, в то время как процветало казнокрадство и злоупотребления. Ни о каких реформах и изменениях в стране речи не было.

Но несмотря на это народ любил свою императрицу за ее сострадание несчастным и помощь им.

Петр II. После восшествия Петра II на престол князь Меншиков составил от имени императора манифесты, призванные настроить население в его пользу. По одному из этих указов крепостным прощались их давние недоимки, а сосланные на каторгу были признаны свободными. Наряду с прощением старых недоимок также были предприняты усилия, ужесточившие систему сбора налогов.

При Петре II был отменен «поворотный налог» – подать с каждого прибывшего воза.

С целью повышения доходов казны принятая Петром I протекционистская пошлина в размере 37,5% на отпускаемые за границу товары была снижена до 5%.

При Екатерине I сословные органы городского управления – магистраты – подчинялись губернаторам и воеводам. Но они требовали больших расходов и лишь дублировали власть губернаторов и воевод, поэтому возникла идея упразднить их. Но они не были вовсе упразднены, а был отменен только Главный магистрат.

Итогом упразднения Главного магистрата помимо экономии денег, было также исчезновение кассационного органа, куда подданные могли обратиться с жалобой.

Анна Иоанновна. 4 марта 1730 Анной Иоанновной был издан указ о роспуске Верховного Тайного Совета и восстановлении Правительствующего Сената в составе 21 сенатора, в том числе 6 представителей бывшего Верховного Тайного Совета.

Также один из первых указов новой императрицы был направлен на проблему восстановления флота.

В основном, Анна Иоанновна не уделяла большого внимания правлению страной, интерес для нее представляли только развлечения. И, следовательно, никаких новшеств и улучшений в экономике в годы ее правление не наблюдается.

Иван VI Антонович. Во время воцарения Ивану Антоновичу было всего два месяца, поэтому управлял от его имени регент. Сначала это был назначенный Анной Иоанновной Бирон – ее фаворит, затем регентом стала мать маленького императора – Анна Леопольдовна.

Но прошел всего год после воцарения Ивана VI, как произошел новый переворот, и к власти пришла родная дочь Петра I Елизавета Петровна.

В короткий срок правления Ивана VI в 1 год никаких серьезных изменений в системе финансового контроля не произошло.

Елизавета Петровна. Елизавета Петровна неоднократно провозглашала, что она продолжает политику своего отца. В основном, оно так и было. Были восстановлены Сенат, Берг-Коллегия – орган по управлению горнорудной промышленности, Мануфактур-Коллегия – орган,

несущий ответ за развитие промышленности в стране, Главный магистрат. Был упразднен Кабинет министров.

В 1754 году было принято разработанное П. Шуваловым постановление об уничтожении внутренних таможенных пошлин, что привело к оживлению торговых связей. Также были основаны первые русские банки – Дворянский, Купеческий и Медный.

В 1744 году вышел указ о запрете быстро ездить по городу, а с тех, кто бранился прилюдно, стали брать штрафы [4].

В целом, внутренняя политика Елизаветы Петровны была направлена на повышение авторитета власти в России и отличалось стабильностью и целенаправленностью.

Петр III. Петр III был провозглашен императором в 1761 году и правил всего 186 дней.

К наиболее важным делам Петра III относятся начало процесса секуляризации церковных земель, создание Государственного банка и выпуск ассигнаций, направленных на поощрение торгово-промышленной деятельности, принятие указа о свободе внешней торговли. Также в данный период разрешалось заводить фабрики по производству парусного полотна.

Наверное, за свое очень короткое время правления Петр III издал немало полезных для экономики страны указов. Однако, многие историки отмечают, что указы эти он совершал как бы «между прочим», то есть для него самого они были не так важны и срочны. И к тому же большинство из них готовились еще при предыдущих правителях.

Екатерина II. Часто для характеристики внутренней политики Екатерины II используют термин «Просвещенный абсолютизм», то есть правление, при котором развито поощрение образования, науки и искусства.

В правление Екатерины II был преобразован Сенат: был разделен на 6 департаментов, каждый из которых имел определенные полномочия, некоторые права Сената были отменены.

Правление Екатерины характеризуется экстенсивным путем развития экономики и торговли. В 1775 году был издан указ, по которому фабрики и заводы признавались частной собственностью. В 1763 году для того, чтобы избежать инфляцию, был запрещен свободный обмен медных денег на серебряные. Был учрежден Государственный банк и налажена система выпуска ассигнаций.

Возросла роль России в мировой экономике. В больших количествах стало экспортироваться российское парусное полотно, а также чугун и железо, но особенно возрос экспорт леса, пеньки и хлеба. За 30 лет объём экспорта страны увеличился с 13,9 млн. р. в 1760 г. до 39,6 млн. руб. в 1790 г. [5, с.304].

В 1765 году было основано Вольное экономическое общество, которое пропагандировало свободные торговые отношения. В 1766 году был принят новый таможенный тариф, существенно снизивший торговые барьеры.

Сначала введенные в оборот в 1769 году ассигнации составляли всего несколько процентов от общей массы медных и серебряных монет, что играло положительную роль, так как позволяло государству сэкономить на перемещении денег в пределах страны. Однако, из-за нехватки денег в казне, выпуск бумажных денег увеличился, в результате чего их стоимость уменьшилась в 1,5 раза. Кроме того, империя заняла за границей сумму в размере 33 млн. рублей и имела внутренние долги в 15 млн. рублей.

Таким образом, общая сумма долгов Российской империи превышало 200 млн. рублей, казна была пуста, а расходы значительно превышали доходы. В результате, было достаточно оснований считать, что екатерининское царствование привело Россию к тяжелому экономическому кризису.

Итак, в данной статье было рассмотрено возникновение финансового контроля в России, а также внутренняя политика, в частности, политика финансового контроля правителей эпохи, которая носит название «эпохи дворцовых переворотов».

На становление финансового государственного контроля страна потратила множество столетий, и множество правителей, сменяя друг друга, вносили свои изменения и новшества в его содержание.

Особенно интересно проследить развитие финансового контроля в эпоху дворцовых переворотов. Каждый из семи правителей данной эпохи за свое, в среднем, недолгое правление внес свой вклад в финансовый контроль Российской империи. Кто-то из них действовал в интересах страны, кто-то только в своих собственных, кто-то перевел страну на новый уровень экономики, а кто-то лишь затормаживал ее развитие.

Однако, это история экономики нашей страны, и все, что происходило, имеет свое значение.

Использованные источники:

1. Бровкина Н.Д., Мельник М.В. Основы финансового контроля. - М.: Магистр, 2011. - 384 с.
2. Маркова А.Н., Скворцова, Е.М. История Отечества. - 2-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 845 с.
4. Павленко Н. И. Екатерина Великая. - М.: Мол. гвардия, 2003. - 495 с.
5. Рябоконь А.Н. История развития государственного финансового контроля в России: - Ростов-на-Дону, 2004. - 25 с.
6. Анна Иоанновна // Википедия URL:
https://ru.wikipedia.org/wiki/%C0%ED%ED%E0_%C8%EE%E0%ED%ED%EE%E2%ED%E0 (дата обращения: 5.11.2014).
7. Екатерина I // Википедия URL:
https://ru.wikipedia.org/wiki/%C5%EA%E0%F2%E5%F0%E8%ED%E0_I (дата обращения: 5.11.2014).

8. Екатерина II // Википедия URL:
https://ru.wikipedia.org/wiki/%C5%EA%E0%F2%E5%F0%E8%ED%E0_II (дата обращения: 5.11.2014).
9. Елизавета Петровна // Википедия URL:
https://ru.wikipedia.org/wiki/%C5%EB%E8%E7%E0%E2%E5%F2%E0_%CF%E5%F2%F0%EE%E2%ED%E0 (дата обращения: 5.11.2014).
10. Заболотских Е. Веселая царица была Елисавет // The New Times. - 2010. - №44-45.
11. Иван VI // Википедия URL:
https://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%E2%E0%ED_VI (дата обращения: 5.11.2014).
12. Петр II // Википедия URL:
https://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%B8%F2%F0_II (дата обращения: 5.11.2014).
13. Петр III // Википедия URL:
https://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%B8%F2%F0_III (дата обращения: 5.11.2014).
14. Эпоха дворцовых переворотов (1725 — 1762 гг.) // KM.RU URL:
<http://www.km.ru/referats/333784-epokha-dvortsovykh-perevorotov-1725-%E2%80%94-1762-gg> (дата обращения: 24.10.2014).

*Михайлова А.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «УСТЬ-АЛДАНСКИЙ УЛУС (РАЙОН)»

Одним из основных условий развития улуса (района) Республики Саха (Якутия) является обеспечение всех структурных подразделений Муниципального образования «Усть-Алданский улус (район)», предприятий различных сфер деятельности высококвалифицированными кадрами, способными реализовать программу социально-экономического развития Усть-Алданского улуса.

На сегодня среди факторов, негативно влияющих на кадровую ситуацию в улусе (районе), можно выделить следующие:

1. Неэффективное использование резерва управленческих кадров, из которого можно набирать наиболее подходящих работников с учетом будущих организационных и кадровых изменений, увольнений, перемещений, уходов на пенсию, окончаний сроков контрактов и других факторов, отсутствие индивидуального плана подготовки лиц, включенных

в резерв управленческих кадров муниципального образования (района);

2. Недостаточная реализация задач по созданию и эффективному применению системы непрерывного профессионального развития управленческого состава;

3. Отсутствие целенаправленной работы с перспективной молодежью, студентами, включающей материальную поддержку (оплата учебы, выплата стипендий, проезда).

Объективные проблемы, обусловленные вышеперечисленными факторами, вызвали необходимость принятия и реализации Программы развития муниципальной службы района, Программы развития кадрового потенциала улуса.

Данные Программы определяют систему кадрового обеспечения реализации основных направлений социально-экономического развития улуса до 2016 года.

Основными целями государственной кадровой политики улуса являются:

- обеспечение всех участков трудовой деятельности высокопрофессиональными, инициативными и обладающими высокими морально-волевыми качествами работниками в целях успешной и эффективной реализации основных направлений социально-экономического развития улуса;

- осуществление максимально эффективного использования интеллектуально-кадрового потенциала, всех трудовых ресурсов улуса, их сохранение и приумножение;

- создание более благоприятных условий и гарантий для проявления каждым работником своих способностей, достижений вершин творчества, повышения качества и эффективности трудовой деятельности посредством стимулирования его профессионального роста и служебного продвижения.

С целью повышения эффективности работы муниципальных служащих, совершенствования кадрового управления, создания условий для профессионального развития и подготовки кадров муниципального образования (района) «Усть-Алданский улус (район)» была разработана Программа развития кадрового потенциала на 2012 – 2016 годы, основанная на следующих нормативных правовых документах: Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»; Закон Республики Саха (Якутия) от 11 июля 2007 года 480-З № 975 III «О муниципальной службе в Республике Саха (Якутия)»; Распоряжение главы МР № 20 от 25.01.2011 г. «О реализации Плана действий по совершенствованию и систематизации кадровой работы в Республике Саха (Якутия) на 2011-2012 годы»; Распоряжение главы МР № 197 от 05.04.2011 года «О плане работы с

резервом управленческих кадров Усть-Алданского улуса на 2011 – 2012 годы».

Основным разработчиком программы стала служба управления персоналом администрации муниципального образования (района).

Для достижения поставленной цели было необходимо решить следующие задачи:

1. Профессиональное развитие потенциальных возможностей лиц, состоящих в резерве управленческих кадров муниципального образования (района);

2. Профессиональное развитие талантливых и профессионально состоявшихся управленцев МО «Усть-Алданский улус (район)»;

3. Создание условий для обучения и закрепления в улусе перспективной молодежи Усть-Алданского улуса.

С 2012 г. по 2016 г. предусмотрены следующие основные мероприятия:

- проведение практических семинаров для руководителей муниципальных учреждений МР «Усть-Алданский улус (район)»;

- направление на курсы повышения квалификации и программы переподготовки лиц, находящихся в резерве кадров МО «Усть-Алданский улус (район)», руководителей муниципальных учреждений МО «Усть-Алданский улус (район)»;

- выявление и поддержка перспективной молодежи.

Источником финансирования выступает бюджет МО «Усть-Алданский улус (район)».

В качестве ожидаемых конечных результатов реализации программы определены: повышение эффективности использования резерва управленческих кадров МО; развитие кадровой политики МО; улучшение кадрового состава муниципальных учреждений.

Для определения эффективности проекта были приняты следующие индикаторы: степень удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления МО «Усть-Алданский улус (район)», определяемая посредством устного опроса, интервьюирования; объективные показатели доли назначенных из резерва управленческих кадров в соотношении к общей численности назначенных лиц; количество руководителей, прошедших повышение квалификации, профессиональную переподготовку.

В процессе реализации проекта сформирована система организации контроля за исполнением программы: контроль за реализацией программы осуществляет администрация МО «Усть-Алданский улус (район)», улусный (районный) совет муниципального района в порядке, установленном для контроля за реализацией улусных программ.

Разработанная Программа имеет среднесрочный характер, рассчитана на 2012-2016 годы и будет реализовываться в трех направлениях. Мероприятия, предусмотренные Программой, реализуются системно и непрерывно в течение всего срока ее действия.

Исходя из обозначенных проблем, поставленных целей и задач, необходимо развивать и совершенствовать кадровый потенциал улуса в 2012-2016 годах по следующим приоритетным направлениям:

1) работа с резервом управленческих кадров МР «Усть-Алданский улус (район)»: повышение квалификации, профессиональная переподготовка лиц, находящихся в резерве управленческих кадров МР «Усть-Алданский улус (район)».

В своем Послании Государственному собранию (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) от 10 ноября 2010 г. Президент Республики Саха (Якутия) Е.А. Борисов поставил задачу создания в республике принципиально новой многоступенчатой системы подготовки и подбора управленческих кадров. Во исполнение поставленной задачи и в целях выработки новых подходов к управлению кадрами в МО «Усть-Алданский улус (район)» приняты решения:

1. Распоряжение главы МО № 20 от 25.01.2011 года, утверждающее план мероприятий администрации МО «Усть-Алданский улус (район)» по реализации Плана действий по совершенствованию и систематизации кадровой работы в Республике Саха (Якутия) с целью выработки прогрессивных подходов к управлению кадрами, обеспечения социально-экономических интересов общества, развития и повышения конкурентоспособности;

2. Распоряжение главы МО № 186 от 30.03.2011 г. о создании Совета по вопросам кадровой политики при главе МР как совещательного органа при главе МО. Основной целью Совета являются формирование единого кадрового пространства в Усть-Алданском улусе, реализация улусной кадровой политики;

3. Распоряжение главы МО № 197 от 05.04.2011 года, утверждающее План работы с резервом управленческих кадров Усть-Алданского улуса на 2011 – 2012 годы, который предусматривает ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности использования резерва управленческих кадров МР «Усть-Алданский улус (район)» и их профессиональной подготовки.

Принятые нормативные акты главы МО в области кадровой политики направлены на реализацию стратегических задач развития, повышение конкурентоспособности улуса. Необходимо подчеркнуть, что роль трудового потенциала в повышении конкурентоспособности улуса, общего уровня социально-экономического развития улуса особо значима.

Стратегическое направление «Работа с резервом управленческих кадров МО «Усть-Алданский улус (район)» включает мероприятия по

профессиональной переподготовке, повышению квалификации лиц, состоящих в резерве управленческих кадров.

В настоящее время в резерве управленческих кадров МО «Усть-Алданский улус (район)» состоит 87 человек. Формирование резерва осуществлялось в соответствии с требованиями Порядка формирования резерва управленческих кадров МО «Усть-Алданский улус (район)» и методики оценки потенциальных возможностей кандидатов. Реалии современной жизни требуют дальнейшего развития и совершенствования института резерва управленческих кадров и реализации мероприятий, направленных на выполнение задач, поставленных Президентом Республики Саха (Якутия) в области кадровой политики Республики Саха (Якутия).

Задача по профессиональному развитию лиц, состоящих в резерве управленческих кадров МО «Усть-Алданский улус (район)», включает следующие мероприятия:

- организация профессиональной переподготовки лиц, включенных в резерв управленческих кадров МО «Усть-Алданский улус (район)»;
- повышение квалификации лиц, включенных в резерв управленческих кадров МО «Усть-Алданский улус (район)»;
- организация стажировок лиц, включенных в резерв управленческих кадров МО «Усть-Алданский улус (район)»;
- проведение семинаров для руководителей и работников кадровых служб органов местного самоуправления и отраслей реальной экономики по вопросам совершенствования института резерва управленческих кадров МО «Усть-Алданский улус (район)»;

2) работа с руководителями муниципальных учреждений МО «Усть-Алданский улус (район)»: практические семинары; повышение квалификации; профессиональная переподготовка руководителей муниципальных учреждений МО «Усть-Алданский улус (район)».

Приоритетными направлениями формирования кадрового состава муниципального района является профессиональная подготовка руководителей муниципальных учреждений, их переподготовка, повышение квалификации и стажировка.

В 2010 г. прошли обучение 764 государственных служащих Республики Саха (Якутия), из них: 138 человек — по программам переподготовки и 626 человек - по программам повышения квалификации.

Сегодня в Усть-Алданском улусе работают 120 руководителей муниципальных учреждений, 84 из которых имеют высшее образование, 36 — средне специальное образование.

3) работа с перспективной молодежью: игра «Министр»; целевая контрактная подготовка.

Целью деловой игры является выявление талантливой и перспективной молодежи Усть-Алданского улуса. При этом решаются

следующие задачи: поиск, обмен идей инновационного характера и выработка практических рекомендаций по их осуществлению; разработка совместных инновационных проектов; выявление лидеров среди учащихся старших классов МОУ, молодых специалистов органов муниципальной власти, предприятий и организаций всех форм собственности; повышение уровня политической и экономической культуры молодежи.

Организатором деловой игры выступает администрация МР «Усть-Алданский улус (район)» совместно с филиалом ГУ «Центр социально-психологической поддержки молодежи РС (Я)» в МР «Усть-Алданский улус (район)».

К совместной организации и проведению деловой игры на партнерских началах приглашаются представители государственных учреждений, средств массовой информации (для освещения хода реализации отборочного этапа деловой игры).

Основные задачи итоговой части игры:

1. Делегирование участника на республиканский уровень;
2. Обмен и расширение опыта в сфере социально-экономической политики через освещение в СМИ.
3. Материальная поддержка победителей игры в виде целевой контрактной подготовки молодежи в средних и высших учебных заведениях, назначения стипендий, оплаты проездных до места учебы.

Финансирование мероприятий Программы осуществляется за счет средств бюджета МР «Усть-Алданский улус (район)» путем выделения муниципальным образованиям целевым назначением ассигнований в той доле и объемах, в каких они утверждены в бюджете на соответствующий финансовый год.

Реализацию Программы осуществляет администрация муниципального района «Усть-Алданский улус (район)» в лице руководителя службы управления персоналом при участии заинтересованных органов исполнительной власти улуса. Руководитель службы управления персоналом:

- определяет порядок осуществления контроля за ходом реализации Программы;
- разрабатывает в пределах своих полномочий нормативные правовые акты и методические рекомендации, необходимые для реализации Программы;
- подготавливает ежегодно информацию о ходе реализации Программы;
- подготавливает ежегодно в установленном порядке предложения по уточнению перечня программных мероприятий на очередной финансовый год, уточняет затраты по программным мероприятиям, а также механизм реализации Программы;

- осуществляет координацию деятельности исполнителей по подготовке и реализации программных мероприятий, а также по анализу и рациональному использованию средств муниципального бюджета.

- предоставляет отчеты о ходе реализации Программы.

Контроль за целевым использованием средств муниципального бюджета, выделенных на реализацию Программы, осуществляется в соответствии с действующим законодательством.

Главным смыслом реализации кадровой политики является кадровое обеспечение стратегии устойчивого социально-экономического развития улуса, создания лучших условий жизнедеятельности населения и повышения качества жизни. Исходя из общегосударственных и республиканских интересов, учитывая насущные потребности развития улуса, приоритетными направлениями реализации ее кадровой политики признаны:

- обеспечение высококвалифицированными кадрами муниципальной службы;

- развитие сотрудничества государственных и предпринимательских структур в кадровом обеспечении рыночной экономики, в регулировании рынка труда, стимулирование условий для создания новых рабочих мест на производстве, в сфере услуг за счет развития приоритетных отраслей экономики и малого бизнеса;

- создание системы непрерывного профессионального образования кадров;

- совершенствование технологий управления персоналом.

Таким образом, в результате реализации кадровой политики улуса будет создана комплексная система кадрового обеспечения всех муниципальных органов власти, а также самостоятельно хозяйствующих субъектов, достигнуто более эффективное использование кадрового потенциала, рациональное территориальное размещение трудовых ресурсов улуса, сформирована система подготовки и переподготовки кадров, которая в долгосрочной перспективе обеспечит кадрами большинство отраслей экономики, органы муниципальной власти и социальную сферу.

Михайлова А.В., к.э.н.

доцент

Голикова А.Е.

студент гр. УП-08

СВФУ им. М.К. Аммосова

РФ, РС(Я), г. Якутск

КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена анализу понятия коррупция в системе государственной гражданской службы. Выделены направления. Обобщены

на примере социологического исследования в Республике Саха (Якутия) меры противодействия данному явлению.

Ключевые слова. Коррупция. Государственная гражданская служба.

CORRUPTION IN SYSTEM OF THE PUBLIC CIVIL SERVICE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Summary. Article is devoted to the analysis of concept corruption in system of the public civil service. The directions are allocated. Are generalized on the example of sociological research in the Republic of Sakha (Yakutia) of a measure of counteraction to this phenomenon.

Keywords. Corruption. Public civil service.

Коррупция является постоянным спутником государственных институтов власти, уходящим в глубину веков. Как социально-негативное явление в обществе, коррупция существовала всегда, как только формировался управленческий аппарат, и была присуща всем государствам в любые периоды их развития.

На протяжении всей истории параллельно эволюции государства происходила эволюция коррупции. Если на заре становления государственности плата жрецу, вождю или военачальнику за личное обращение к их помощи рассматривалась как универсальная норма, то впоследствии, при усложнении государственного аппарата, профессиональные чиновники стали официально получать только фиксированный доход – что означало переход взяток в область теневой экономики.

В последние годы коррупция приобрела в Российской Федерации достаточно устойчивую тенденцию роста. Это серьезным образом сказывается на социально-психологической атмосфере в обществе, негативно отражаясь на правопорядке в стране, т.к. коррупция влечет за собой разложение общества, моральных и духовных качеств граждан, порождает недоверие и злобу, как к самому государственному аппарату, так и к должностным лицам в нем.

В нашей стране происходит сложный процесс становления института государственной службы и параллельно с ним разрабатывается законодательство, имеющее антикоррупционную направленность. В современной научной литературе по проблемам борьбы с коррупцией существует множество определений коррупции. Ее рассматривают в нескольких аспектах: социальном, политическом, правовом. Ряд ученых считает, что коррупцию нужно рассматривать не как конкретный состав преступления или административного правонарушения, а как совокупность родственных деяний, включающих в себя ряд должностных злоупотреблений.

Актуальность темы заключается в том, что коррупция приносит высокие потери для общества, экономики и государства. Активная и эффективная профилактика коррупции позволяет предотвращать совершение коррупционных действий, снижает потери от коррупции.

Цель исследования - теоретически обосновать потребности организации в совершенствовании антикоррупционных мер и предложить способы оптимизации используемых мер по противодействию коррупции государственных гражданских служащих.

Объектом исследования является система противодействия коррупции в Управления Федерального казначейства (далее Управление) по Республике Саха (Якутия). Предмет исследования – антикоррупционные меры.

Первое упоминание о коррупции (и, соответственно, борьбе с ней) можно отнести ко второй половине XXIV в. до н. э., когда Урукагина – царь древнего шумерского города Лагаша на территории современного Ирака – реформировал государственное управление, дабы пресечь многочисленные злоупотребления своих чиновников и судей.

Противодействие коррупции - деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, институтов гражданского общества, организаций и физических лиц в пределах их полномочий: по предупреждению коррупции, в том числе по выявлению и последующему устранению причин коррупции (профилактика коррупции); по выявлению, предупреждению, пресечению, раскрытию и расследованию коррупционных правонарушений (борьба с коррупцией); по минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных правонарушений.

Коррупция подразделяется на бытовую, деловую и коррупцию верховной власти. Бытовая коррупция: каждодневное злоупотребление полученной властью должностными лицами низшего и среднего уровня в их взаимодействиях с обычными гражданами, которые часто пытаются получить доступ к основным товарам или услугам в таких местах как больницы, школы, полицейские управления и другие агентства. В неё входят различные подарки от граждан и услуги должностному лицу и членам его семьи. Деловая коррупция: возникает при взаимодействии органов власти и представителей бизнеса. Например, в случае хозяйственного спора, стороны могут стремиться заручиться поддержкой судьи с целью вынесения решения в свою пользу.

Коррупция верховной власти: действия, осуществляемые на высшем уровне правительства, которые искажают политику или централизованное функционирование государства, позволяя лидерам извлекать выгоду за счет общественного блага.

Коррупция в обществе проявляется в особом образе поведения людей. Суть коррупции лежит в социально-психологических особенностях личности конкретного человека и общества в целом. Мотивационная сфера в

данном случае имеет преобладающее значение в выборе особого вида поведения людей: наиболее распространенный мотив – компенсация за ощущаемый чиновниками ущерб, связанный с прохождением ими государственной службы. Важной особенностью социально-психологического климата в обществе, способствующей процветанию коррупции – двойной моральный стандарт. С одной стороны, коррупция, особенно верхушечная, считается общественно – неприемлемой. С другой стороны, коррупция, в большей мере низовая, является приемлемой «по умолчанию» частью быта. Социально-экономический аспект опасности коррупции выражается в искажении коррумпированным государственным аппаратом социально-экономической политики государства.

Коррупция оказывает разлагающее влияние на все сферы жизни общества: экономику, социальную сферу, политику. Негативные последствия, порождаемые этим явлением, не только препятствуют прогрессивному, поступательному развитию общества, но и представляют серьезную угрозу интересам национальной безопасности страны.

В экономической сфере коррупция способствует возникновению и развитию целого ряда негативных явлений и процессов:

- Нарушает механизм рыночной конкуренции, поскольку в выигрыше оказывается не тот, кто конкурентоспособен, а тот, кто смог получить преимущества за взятки. Это способствует возникновению монополистических тенденций в экономике, снижению эффективности ее функционирования и дискредитации идей свободной конкуренции;
- Влечет за собой неэффективное распределение средств государственного бюджета, особенно при распределении государственных заказов и выделении кредитов, препятствуя тем самым эффективной реализации правительственных программ;
- Приводит к несправедливому распределению доходов, обогащая субъектов коррупционных отношений за счет остальных членов общества;
- Способствует повышению цен на товары и услуги за счет так называемых коррупционных "накладных расходов" в результате чего страдает потребитель;
- Является средством, способствующим обеспечению благоприятных условий для формирования и развития организованной преступности и теневой экономики. Это приводит к снижению налоговых поступлений в государственный бюджет, оттоку капитала за рубеж и затрудняет возможность государства эффективно выполнять свои экономические, политические и социальные функции.

В социальной сфере отрицательные последствия коррупции сводятся к следующему:

- Коррупция предполагает существенное различие между объявленными и реальными ценностями и формирует у членов общества "двойной стандарт" морали и поведения. Это приводит к тому, что мерой всего в обществе становятся деньги, значимость человека определяется размером его личного состояния независимо от способов его получения, происходит девальвация и слом цивилизованных социальных регуляторов поведения людей: норм морали, права религии, общественного мнения и др;
- Способствует несправедливому перераспределению жизненных благ в пользу узких олигархических групп, что имеет своим следствием резкое возрастание имущественного неравенства среди населения, обнищание значительной части общества и возрастания социальной напряженности в стране;
- Дискредитирует право как основной инструмент регулирования жизни государства и общества. В общественном сознании формируется представление о беззащитности граждан и перед лицом власти и перед преступностью.

В политической сфере негативные последствия коррупции проявляются в следующем:

- Коррупция способствует смещению целей политики от общенациональных к обеспечению властвования олигархических кланов и группировок;
- Коррумпированные субъекты, прячущие свой капитал за рубежом, превращаются в "пятую колонну" и способствуют предательству интересов национальной безопасности страны;
- Коррупция подрывает престиж страны на международной арене, способствует ее политической и экономической изоляции;
- Коррупция снижает доверие общества к власти, вызывает разочарование в ценностях демократии и может способствовать переходу к другой, более жесткой форме государственного устройства - диктатуре.

Несмотря на то, что органы власти ведут в последнее время активную антикоррупционную деятельность (в частности, был принят и реализуется Национальный план противодействия коррупции), уровень коррупции в стране остается очень высоким.

Последствия коррупции выражаются в том, что коррупция снижает экономический рост путем уменьшения стимулов для осуществления инвестиций (как от местных, так и от зарубежных предпринимателей);

снижает темпы экономического роста путем снижения качества государственной инфраструктуры служб, сокращения налоговых поступлений, отвлечения одаренных людей на поиск незаконных доходов вместо продуктивной деятельности и искажения структуры государственных расходов.

Для того чтобы выяснить, отношение и мнение сотрудников к коррупции нами было проведено социологическое исследование - анкетирование. В исследовании приняли участие 84 сотрудника по Управлению и территориальным отделам управления федерального казначейства Республики Саха (Якутия) - далее Управление. Из них женщин - 71,4%, мужчин 28,6% , в возрасте от 21 до 60 лет, со стажем работы в Управлении от 0 до 24 лет.

Проанализировав анкеты, заполненные сотрудниками, мы пришли к следующим результатам:

1) По мнению сотрудников, коррупция это:

- дача/получение взятки (36,4%);
- знаменитый русский «блат» (34,3%).

2) Причинами коррупции, по мнению сотрудников, являются низкие заработные платы (34,2%), недостаточно строгий контроль (31,7%).

3) Видами подарков, которые можно было бы назвать взяткой, 42,3% сотрудников считает недвижимостью 38,5% - денежной суммой.

4) 80,8% сотрудников считают, что нужно избегать дачу взяток для решения своих проблем, 7,8% считают, что этого можно избежать, но с взятками легче делать дела.

5) По мнению 46,5% сотрудников уровень коррупции за последние 3-4 года стал больше.

6) 96, 4% сотрудников не попадали в течение последнего года в коррупционную ситуацию, 3,6 % попадали.

7) Ни один сотрудник не сталкивался в этом году с проявлениями коррупции в Управлении.

8) На вопрос распространена ли коррупция в Вашей организации 74% дали ответ «не берут взятки», 26% затрудняются ответить.

9) 53,8% сотрудников Управления считают, что с помощью антикоррупционных мер, предложенных Правительством РФ снизить уровень коррупции возможно лишь частично.

10) На жизнь 46,2 % сотрудников коррупция не оказывает никакого влияния, на 23,1% оказывает.

11) Для того чтобы коррупционеров (взяточников) стало меньше, сотрудники считают что, нужно ужесточить законы, наказания и контроль, увеличить заработные платы в разы,

воспитывать сознание граждан о негативном влиянии коррупции с ранних лет.

Коррупции как системному явлению должен быть дан системный ответ. Система мер противодействия коррупции, утвержденных надлежащим образом и скоординированных по целям и времени их осуществления, закрепленных за исполнителями, обеспеченных в финансовом, кадровом и пропагандистом планах, именуется государственной политикой. Коррупции как системному явлению должен быть дан системный ответ.

Для выработки системы мер государственной политики в области противодействия коррупции Президентом Российской Федерации 19 мая 2008 г. был издан Указ № 815 "О мерах по противодействию коррупции", которым образован Совет при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции, а 31 июля 2008 г. № Пр-1568 утвержден Национальный план противодействия коррупции, в котором наряду с организационными и пропагандистскими мерами, предусматривалась разработка пакета проектов законов по правовому обеспечению антикоррупционной политики.

Таким образом, можно сделать вывод, что в УФК по Республике Саха (Якутия) у сотрудников Управления возникают сомнения об эффективности существующих антикоррупционных мер. Для усовершенствования противодействия коррупции в Управлении мы рекомендуем начинать осуществление антикоррупционных мер с отбора сотрудников на службу в государственные органы. Конкурсный отбор должен быть максимально открытым и прозрачным.

Мы согласны с обсуждаемыми предложениями. Предполагается установить, что государственный и муниципальный служащий подлежит увольнению в связи с утратой доверия в случаях:

- неприятия мер по предотвращению и (или) урегулированию конфликта интересов, стороной которого он выступает;
- неприятия руководителем, которому стало известно о возникновении у государственного (муниципального) служащего личной заинтересованности, которая приводит или может привести к конфликту интересов, мер по предотвращению и (или) урегулированию конфликта интересов;
- непредставления сведений о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей либо представления заведомо недостоверных или неполных сведений;
- участия на платной основе в деятельности органа управления коммерческой организацией, за исключением случаев, установленных федеральным законом;

- осуществления предпринимательской деятельности; вхождения в состав органов управления, попечительских или наблюдательных советов, иных органов иностранных некоммерческих неправительственных организаций и действующих на территории Российской Федерации их структурных подразделений, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации или законодательством Российской Федерации.

*Михайлова А.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ОСОБЕННОСТИ ПОДБОРА И РАССТАНОВКИ КАДРОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

Аннотация. Статья посвящена анализу особенностей подбора и расстановки кадров на муниципальной службе.

Ключевые слова. Управление персоналом. Муниципальная служба.

THE FEATURES OF SELECTION AND PLACEMENT OF PERSONNEL ON MUNICIPAL SERVICE

Summary. Article is devoted to the analysis of features of selection and placement of personnel on municipal service.

Keywords. Human resource management. Municipal service.

В рамках нового этапа административной реформы (2010-2014 годы) в Российской Федерации ставятся задачи повышения эффективности управления за счет роста производительности труда чиновников различных уровней, для чего планируется существенное сокращение численности аппарата, сокращения избыточных государственных функций, использование новых технологий организации деятельности, повышения морального уровня служащего и снижения коррумпированности. Повышаются требования к кадрам муниципальной службы. Количественные, функциональные и моральные направления реформирования подразумевают научное обоснование принимаемых стратегических решений, решений в области управления персоналом, в частности, меняются требования к отбору и расстановки кадров, что и обуславливает актуальность темы исследования.

Реальным воплощением кадровой политики в органах муниципального управления является кадровая работа, представляющая собой реализуемую на практике совокупность технологий, способов и механизмов осуществления кадровой политики [1].

Кадровая работа - непосредственная деятельность кадровых служб

организаций по формированию и совершенствованию кадрового состава соответствующих структур.

На муниципальной службе кадровая работа вбирает в себя такие составные элементы, как кадровое планирование, отбор персонала, обеспечение его профессионального развития, оценка кадров, их мотивация, социальный контроль и т.д.

Исходным моментом кадровой работы на муниципальной службе является кадровое планирование, определяемое как процесс обеспечения организации необходимым количеством квалифицированного персонала, принятым на правильные должности в правильное время.

Наипервейшая задача планирования персонала - перевести имеющиеся цели и планы организации в конкретные потребности, в квалифицированных служащих, т.е. вывести неизвестную величину необходимых работников из наличного «уравнения» планов организации; и определить время, в которое они будут затребованы.

По существу, каждая организация, каждый орган власти и управления использует кадровое планирование, явно или неявно. Некоторые организации проделывают в этом плане серьезные исследования, другие ограничиваются поверхностным вниманием в отношении планирования персонала.

Как бы то ни было, но долговременный успех любой организации включая властные структуры, в конечном счете зависит именно от наличия необходимых служащих в необходимое время на правильно выбранные должностях. Организационные цели и стратегии достижения этих целей имеют значение лишь тогда, когда люди, обладающие требуемыми талантам и умением, занимаются достижением этих целей.

Недобросовестное выполненное, и тем более - вовсе проигнорированное, кадровое планирование способно спровоцировать серьезные проблемы в самое короткое время. Вряд ли реально выйти на улицу и сразу найти человека, обладающего необходимыми характеристиками. С помощью же эффективного кадрового планирования можно «заполнить» вакантные позиции, а также уменьшить текучесть кадров, оценивая возможности карьеры специалистов в пределах организации.

Грамотно спроектированное кадровое планирование должно дать четкие, однозначные ответы на следующие вопросы:

- сколько работников, какой квалификации, когда и где будут необходимы (планирование потребности в персонале)?
- каким образом можно привлечь необходимый и сократить излишний персонал, учитывая социальные аспекты (планирование привлечения или сокращения штатов)?
- каким образом можно использовать работников в соответствии с их способностями (планирование использования кадров)?

- каким образом можно целенаправленно содействовать повышению квалификации кадров и приспособлять их знания к меняющимся требованиям (планирование кадрового развития)?

- каких затрат потребуют планируемые кадровые мероприятия (расходы по содержанию персонала)?

Центральное место в кадровом планировании занимают вопросы определения общей потребности организации в персонале. Конкретное определение потребности в персонале в органах власти и управления представляет собой расчет необходимого числа работников по их количеству, квалификации, времени, занятости и расстановке в соответствии с текущими и перспективными задачами развития. Расчет производится на основе сравнения расчетной потребности в рабочей силе и фактического состояния обеспеченности кадрами на определенную дату и рассматривается как информационная основа для принятия управленческих решений в области привлечения персонала, его подготовки и переподготовки.

Определение потребности в персонале, является исходной предпосылкой для осуществления процедуры набора кадров. Набор - это наём, рекрутирование или привлечение работников в организацию. Объем работ на этом этапе определяется разницей между имеющимися кадрами и настоящей или будущей потребностью в них, т.е. предполагает создание резерва кандидатов на вакантные государственные должности, учитывая будущие изменения с кадрами: уход на пенсию, реорганизацию органа управления и сопровождающее ее сокращение (увеличение) кадров, и многие другие изменения.

Осуществляя набор персонала, кадровая служба организации решает определенное количество общих задач. Прежде всего, это определение оптимального числа персонала. Не должно быть как недостатка численности, последствиями которой являются срывы запланированных мероприятий, ошибки, возникновение конфликтной напряженной ситуации в коллективе, так и ее избытка, который вызывает увеличение денежных затрат по фонду заработной платы, снижение заинтересованности в качественном и высококвалифицированном труде, отток квалифицированных специалистов [2, с. 43].

Источники набора кадров в органы муниципального управления могут быть самыми разнообразными. Однако по своему отношению к структуре организации все они подразделяются на две группы: внутренние и внешние.

Внутренние источники комплектования штата - это возможности, открывающиеся при переводе работников по службе, повышениях и увольнениях. Многие организации в наше время стараются использовать собственных работников для заполнения вакансий, прежде чем нанимать лиц со стороны. Внутренние источники полезны, так как дают работнику возможность продвинуться по службе или избежать увольнения, от чего он морально выигрывает. Нужны они и организации, поскольку она знает своих

сотрудников лучше, чем претендентов извне, а кроме того, может извлекать выгоду, избегая затрат на обучение новичков, максимально используя при этом внутренние резервы [3, с. 8-9].

Логическим продолжением работы по набору персонала является процедура отбора кадров, т.е. процесс, с помощью которого организация выбирает из ряда претендентов одного или нескольких, наилучшим образом соответствующих критериям вакантной должности и условиям труда.

Главная цель отбора кадров для работы в органах местного самоуправления состоит в том, чтобы отобрать такого претендента на должность, который был бы в состоянии наиболее эффективным способом достичь запланированного управленческой структурой результата.

Законодательство Российской Федерации предусматривает две основные формы поступления муниципальной службу:

- 1) в порядке назначения;
- 2) на основании конкурса.

Назначение на должность муниципальной службы производится в порядке, определенном Конституцией (Уставом) субъекта РФ, уставом муниципального образования, в соответствии с федеральным и региональным законодательством о муниципальной службе. При назначении граждан на должности муниципальной службы, а также при их переводе на другие должности муниципальной службы претенденты обязаны предоставить документы, подтверждающие их квалификацию, или сдать квалификационный экзамен.

Конкурс проводится при наличии муниципальных органах вакантных должностей муниципальной службы и осуществляется среди граждан, подавших заявление об участии в нем. Он проводится конкурсными комиссиями, создаваемыми в порядке, установленном нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. Решение конкурсной комиссии является основанием для издания акта о замещении лицом, победившим в конкурсе, соответствующей должности муниципальной службы.

Конкурсный отбор кандидатов на замещение должностей в органах муниципального управления осуществляется посредством выявления профессиональных, деловых и личностных качеств претендентов и предполагает на основе их сравнения определение наиболее достойных из кандидатов для назначения на вакантные должности.

Для гражданина, впервые принятого на муниципальную должность, в том числе по итогам конкурса документов, может быть установлен испытательный срок от трех до шести месяцев. Если муниципальный служащий продолжает работать в соответствующем органе управления при истечении срока испытания, он считается выдержавшим испытание. При неудовлетворительном результате испытания служащий может быть переведен на прежнюю или другую должность, а при отказе от перевода

уволен.

В качестве методов оценки кандидатов на замещение вакантных должностей в органах государственного и муниципального управления чаще всего используются анализ анкетных данных (конкурс документов) и собеседование (кадровое интервью).

В результате анкетирования обычно выявляется следующая информация:

- соответствие образования заявителя квалификационным требованиям;
- соответствие имеющегося опыта работы характеру предполагаемой деятельности;
- наличие ограничений любого рода на выполнение должностных обязанностей.

Анкетирование выполняет двойную роль. С одной стороны, на основании анализа анкетных данных проводится первоначальный отсев менее подходящих кандидатов. С другой стороны, определяется круг факторов, нуждающихся в особо тщательном и подробном изучении, а так же источники, из которых можно получить необходимую информацию. Сведения о кандидатах с прежнего места работы играют сегодня весьма важную роль при поступлении на государственную службу. При наведении справок обязательны точность получаемых сведений, поэтому запрашивается конкретная информация и факты, по которым лица, отвечающие за прием на работу, строят свои заключения.

Собеседование (интервью) практикуется сегодня не реже анализа документов. И хотя иногда оно признается достаточно формальным методом ознакомления руководителя с подчиненным, в большинстве случаев собеседование решает сложные задачи реального отбора претендентов и является важным условием для окончательного приема на работу.

Среди других, менее распространенных методов отбора на вакантные должности муниципальной службы, можно назвать тестовые испытания, групповые и индивидуальные упражнения, написание рефератов и др.

Названные методы отбора кадров для работы в органах муниципального управления (в разных вариациях) широко практикуются за рубежом. Основная масса западных специалистов, поступающих на муниципальную службу, подвергается тестированию. Оно помогает подтвердить компетентность кандидата, наличие у него соответствующих наклонностей. В США тестирование проводится на знание английского языка, умение пользоваться компьютером и способность логического мышления.

В Великобритании в качестве главного условия поступления на должность выступает письменный экзамен общего типа, основанный на программах ведущих университетов (Оксфорд, Кембридж).

В большинстве стран Европы для лиц, прошедших конкурсные

Испытания и удовлетворяющих требованиям, предъявляемым к государственным и муниципальным служащим, устанавливается испытательный срок (от 3-х месяцев - в Финляндии до 3-х лет - в Люксембурге), на протяжении которого претендент исполняет свои должностные обязанности, но еще не зачисляется в штат постоянных сотрудников, что происходит лишь по итогам аттестации. Последняя проводится ежегодно (в США в ряде ведомств - 2 раза в год) с оценкой по балльной системе определенных качеств (личные качества, стратегическое мышление, интеллект, творчество, профессионализм, коммуникативные навыки и др.).

Помимо кадрового планирования и оценки персонала важной составной частью кадровой работы в органах муниципального управления является обеспечение высокой профессиональной подготовки муниципальных служащих [4, с. 222-223].

Профессионалу в области муниципального управления сегодня должны быть присущи следующие черты:

1. необходимые знания в соответствующей области деятельности;
2. умение применять на практике фундаментальные идеи и теоретические наработки;
3. постоянное сосредоточение на предмете работы;
4. стремление и способность передать свои знания другим людям;
5. ясное осознание целей и мотивов своей деятельности;
6. умение прогнозировать и принимать эффективные решения].

Муниципальный служащий, отвечающий данным требованиям - истинный профессионал в своем деле, социально и гуманитарно ориентированный специалист, выступающий сторонником проведения хорошо подготовленных и по возможности безболезненных для большинства людей реформ.

Профессиональные качества являются стержнем в любой сфере деятельности, в особенности в сфере управления. Понимая огромную значимость формирования корпуса профессионально-компетентных служащих, органы законодательной и исполнительной власти нашей страны, ученые и практики уделяют этой проблеме довольно пристальное внимание. Среди различных форм и направлений работы, способствующей повышению профессиональной компетентности муниципальных служащих, особое место занимают образовательная деятельность и самообразование.

Несмотря на положительные подвижки в обучении служащих, потребность в профессиональной подготовке, переподготовке и повышении квалификации в целом удовлетворяется пока недостаточно. Этому есть много объяснений. Здесь и финансовые трудности, и ограниченные возможности подмены направляемых на учебу, а нередко и недооценка учебы руководителями и специалистами. Реальная практика, характеризующаяся расширением государственного аппарата и ротацией

кадрового состава муниципальной службы, требуют значительного расширения образовательной деятельности. Однако было бы не совсем верно сводить профессиональное развитие персонала управления только к специальному обучению (в вузах, на курсах, семинарах и т.п.).

Резюмируя сказанное, мы попытались рассмотреть некоторые наиболее «проблемные» направления кадровой работы в органах государственного и муниципального управления. Проведенный выше анализ, безусловно, не может быть признан исчерпывающим. Мы лишь в сжатом, концентрированном виде раскрыли содержание организации работы с персоналом в органах государственной власти и муниципального управления. В реальной жизни элементов такой работы значительно больше. Соответственно, больше и проблем, с которыми приходится сталкиваться кадровым службам в процессе формирования и совершенствования кадрового состава своих органов. Представляется, что решение этих проблем может быть оптимизировано на основе использования позитивного опыта кадровой работы, накопленного отдельными органами государственной власти и муниципального управления Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Варламов, К.В. Кадры и социальное управление // Проблемы теории и практики управления. - 2008. - № 4. - С.43-51.
2. Круден, Г.Дж.. Шерман А.У. Зарубежный опыт управления персоналом// Управление персоналом. - М.,2001. - 234 с.
3. Сологуб, В. А. Местное самоуправление в современном Российском обществе: изменение принципов социального строительства.- Ростов-на-Дону, 2000. - С. 565 с.
4. Игнатов, В.Г., Сулемов, В.А., Радченко А.И. и др. Кадровое обеспечение государственной службы // <http://www.refoman.ru/c/6/ref/790/index1.17.html> (дата обращения 01.12.2014)

*Михайлова А.В., к.э.н.
кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
Седалищева Э.Н.
студент 3го курса
Институт психологии
Северо-Восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск*

ЭЛЕКТРОННАЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ

Статья раскрывает понятие «электронная благотворительность» через отображение процессов и механизмов благотворительной деятельности, описание применения электронных ресурсов, рассмотрение ситуации положения России в международной информационной сфере.

Ключевые слова: информационное общество, электронные ресурсы, благотворительная деятельность, материальные средства, развитие, модернизация.

Благотворительность является неотъемлемой частью поддержания социальных слоев населения. Ежегодно в России осуществляется материальная помощь нуждающимся, основным инструментом которой являются финансовые средства. В настоящее время можно отметить различные способы их перевода. Некоммерческие организации способствуют участникам благотворительности в этом процессе посредством предоставления услуг электронных ресурсов – Интернет, -теле и -радиовещание, СМС (служба коротких сообщений). Все вышеперечисленное формирует понятие «электронная благотворительность».

Изменения, связанные с появлением современных электронных технологий, в целом влияют на развитие общественных отношений. Общество, используя данные средства, становится информационным. Как отмечает Международная Ассамблея столиц и крупных городов, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, Министерство регионального развития РФ, Правительство Москвы, а также Всероссийский Совет местного самоуправления, ««Информационное общество» как правило, используется в двух аспектах: как теоретическая концепция и как характеристика реального состояния конкретных международных национальных, региональных общественных систем» [2]. В первом случае, общество рассматривается в когнитивном контексте, тем самым включая в себя совокупность социальных, экономических и политических спектров. Понятие «информационное общество» преимущественно для развитых постиндустриальных стран, так как они находятся на кульминационной стадии процесса развития и модернизации. Россия находится на текущей стадии развития. Во втором случае, «информационное общество» следует рассматривать с прикладной точки зрения. Для того чтобы определить актуальное состояние общества данной категории, необходимо установить конкретную фиксацию значений данных в социальной, экономической и политической сфере.

В настоящий период осуществление благотворительной деятельности с помощью применения электронных ресурсов является важным показателем в развитии социальных и информационных отношений. Как отмечают К.В. Кузьмин и Б.А. Сутырин, «Человечество проделало долгий путь к современным видам и формам помощи и взаимопомощи, определив основные составные части понятия «социальная помощь» [1]. Общество вышло на новый уровень взаимоотношений. В России существует определенное количество некоммерческих организаций, которые активно применяют в процессе своей деятельности современные технологии. Необходимо отметить организацию фандрайзинга, основными

инструментами которого являются Интернет, -теле и -радиовещание, а также СМС (служба коротких сообщений). Эти способы оказывают значительное влияние на привлечение внимания благотворителя за счет доступности и упрощенности подачи информации. Данное явление в целом носит положительный характер. Однако нужно быть внимательным при передаче материальных средств. Электронная благотворительность может служить полем для разворачивания действий мошенников, которые с помощью рассылки информации своеобразным образом проникают в доверие общества, тем самым притягивая его внимание.

Благотворительная деятельность имеет постоянный контроль за исполнением своих задач. Как отмечается в п.1 и п.5 ст. 19 Федерального закона от 11.08.1995 N 135-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «Благотворительная организация ведет бухгалтерский учет и отчетность в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Благотворительная организация обеспечивает открытый доступ, включая доступ средств массовой информации, к своим ежегодным отчетам» [3]. Это позволяет обществу наблюдать за процессом осуществления данной деятельности, а благотворительным организациям показать наличие прозрачности своих действий.

Таким образом, электронная благотворительность в России находится на текущей стадии развития. С каждым разом ее уровень повышается за счет активности действий благотворителей, благотворительных организаций, а также осуществления контроля над данной деятельностью. Применение электронных ресурсов содействует созданию новых условий для благоприятного функционирования благотворительности.

Использованные источники:

1. Кузьмин К.В., Сутырин Б.А. История социальной работы за рубежом и в России (с древности до начала XX века). – М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2002. – 480 с. – (Gaudeamus);
2. Международная Ассамблея столиц и крупных городов; Министерство связи и массовых коммуникаций РФ; Министерство регионального развития РФ; Правительство Москвы; Всероссийский Совет местного самоуправления. Электронный город и горожане. – М.: Международная Ассамблея столиц и крупных городов (МАГ), 2011. – 488 с.;
3. О благотворительной деятельности и благотворительных организациях: Федеральный закон от 11.08.1995 г., N 135-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. - 1995. № 33. - Ст. 3340.

*Михайлова А.В., к.э.н.
доцент
Голикова А.Е.
студент гр. УП-08
СВФУ им. М.К. Аммосова
РФ, РС(Я), г. Якутск*

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ

Аннотация. Статья посвящена анализу методов противодействия коррупции на примере отечественных и зарубежных систем государственной гражданской службы. Сделаны выводы об эффективных мероприятиях.

Ключевые слова. Государственно гражданская служба. Меры противодействия коррупции.

THE ANALYSIS OF METHODS OF COUNTERACTION OF CORRUPTION IN DOMESTIC AND FOREIGN SYSTEMS OF THE PUBLIC CIVIL SERVICE

Summary. Article is devoted to the analysis of methods of counteraction of corruption on the example of domestic and foreign systems of the public civil service. Conclusions are drawn on effective actions.

Keywords. It is state civil service. Corruption counteraction measures.

Актуальность статьи связано с тем, что явления, связанные с коррупцией в системе государственной службы, выявлялись и выявляются практически в любом государстве, однако это не означает, что коррупция везде и всегда одинакова. Причины ее возникновения и распространения в системах государственной службы различных государств весьма разнообразны, а поэтому и попытки выработать универсальные административно-правовые средства по предупреждению и пресечению коррупции представляются малореальными.

Цель статьи проанализировать методы противодействия коррупции на примере отечественной и зарубежной систем государственной гражданской службы.

В целом ряде зарубежных государств удалось создать такие механизмы, которые позволили ограничить коррупцию масштабами, не представляющими серьезной опасности для нормального функционирования государственного аппарата. Таким образом, проблема реформирования неэффективного и отчасти коррумпированного аппарата исполнительной власти остро вставала перед целым рядом зарубежных государств, в связи с чем на сегодняшний день за рубежом накоплен определенный позитивный опыт структурных преобразований аппарата управления и совершенствования системы государственной службы.

Особый интерес для нашей страны представляет практика тех государств, где структурные преобразования дали наибольшие результаты и тем самым создали предпосылки для успешного экономического роста.

При всей специфике зарубежной системы государственного управления, культурно-исторических, экономических и прочих отличиях зарубежных государств от нашей страны зарубежный опыт предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы должен быть исследован и отчасти использован в ходе реформирования системы государственной службы Российской Федерации, которое, ко всему прочему, должно иметь антикоррупционную направленность.

Использование и учет зарубежного и международного опыта в деле предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы Российской Федерации обусловлено, на наш взгляд, еще и тем, что основные законы функционирования чиновничьего аппарата универсальны и, как показывает практика, во многом не зависят от национальной специфики.

Представляется правомерным и своевременным анализ международного и европейского опыта предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы, а также выявления возможностей творческого учета этого опыта в процессе реформирования системы государственной службы Российской Федерации.

Международные договоры являются одним из важнейших средств развития международного сотрудничества, способствуют расширению международных связей с участием государственных и негосударственных организаций, в том числе с участием субъектов национального права, включая юридических лиц. Международным договорам принадлежит первостепенная роль в сфере защиты прав человека и основных свобод.

В ряде международно-правовых актов Организации Объединенных Наций, Всемирного банка, Международного валютного фонда, Всемирной торговой организации, Европейского союза и других международных организаций отмечается, что коррупция представляет собой явление, которое в настоящее время выходит за пределы национальных границ и затрагивает все общества и экономические системы.

В связи с чем, международное сотрудничество имеет исключительно важное значение для предупреждения коррупции и борьбы с ней. На современном этапе развития международное сообщество убеждено в необходимости в первоочередном порядке проводить согласованную политику, направленную на защиту общества от коррупции, включая принятие соответствующего национального и международного законодательства и превентивных мер в этой сфере.

Данное обстоятельство обусловлено тем, что коррупция является одной из наиболее обсуждаемых проблем. Во многих государствах постоянно фиксируются факты, свидетельствующие об актуализации

проблем борьбы с коррупцией, и, соответственно, ведутся дискуссии о необходимости принятия государствами согласованных действий в деле предупреждения и пресечения этого негативного социального явления. Для предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы требуются в первую очередь эффективные национальные судебные и правоохранительные органы, а также расширение международного сотрудничества в деле борьбы с коррупцией.

В настоящее время меры по предупреждению коррупции представлены в международных антикоррупционных программах:

- Глобальная программа против коррупции ООН;
- Декларация ООН о борьбе с коррупцией и взяточничеством в международных коммерческих операциях;
- Конвенция ООН против коррупции и т.д.

В целях ограничения распространения коррупции мировое сообщество выработало множество форм и методов борьбы с ней:

1. Чистки и кампании;
2. Административно-правовые меры. Создание специализированных органов, предназначенных для расследования нарушений законности в сфере государственной службы;
3. Идеино-нравственное возрождение общества;
4. Подотчетность правительств выборным представителям и массовому электорату;

Примером эффективной борьбы с коррупцией, является операция «Чистые руки», проводимая в Италии в течение пяти лет с 1992 г.

Парламентские партии, которые фактически всем заправляли, больше интересовала не полезность производимых работ и эффективность предлагаемых услуг, а получение откатов, которые позволяли оплатить расходы на политику. Крупные и мелкие предприниматели быстро сориентировались и для получения подрядов начали платить огромные суммы партиям, избегая таким образом проблем с конкуренцией и свободным рынком. Согласно расчетам экономиста Марио Деальо, в 1992 году сумма взяток в Италии составляла около 5 млрд. евро. Для предприятий это была система соглашений, а для партий -- возможность систематически получать и тратить общественные деньги. Многие должностные лица были связаны с мафией.

В результате операции "Чистые руки", проведенной правоохранительными органами, оказались «выведенными из оборота» 80 % итальянских политиков, фактически прекратилось действие крупных партий.

Эффективную антикоррупционную политику проводит КНР. Действенность используемых Китаем методов в настоящее время обусловлена видением китайского руководства причин роста коррупции в стране, как результата капитализации социалистической экономики, внедрения рыночных механизмов, а также влияния западного образа жизни

на менталитет китайцев. Это оригинальное видение позволяет сместить акценты на внешние причины. Одним из способов борьбы с коррупцией, на практике подтвердившим свою эффективность, является ротация кадров во всех органах власти. Также в Китае борьба с коррупцией ведется путем этического воспитания общества, антикоррупционной пропаганды. В отдельных случаях применяется высшая мера наказания - смертная казнь. Эксперты отмечают, что китайские методы борьбы с коррупцией дают результат.

Одной из самых коррупционно независимых признается государственная служба Канады. В Канаде придается большое значение этическим стандартам на государственной службе, в этой связи с точки зрения коррупции государственная служба в этой стране является наиболее чистой.

Законодательство о государственной службе Канады содержит комплекс административных запретов, связанных с совместительством на государственной службе. Но запреты касаются только тех аспектов совместительства, которые могут вызвать конфликт интересов на государственной службе, а принятый еще в 1985 году Кодекс поведения государственных служащих предоставляет отдельным категориям государственных служащих заниматься отдельными видами предпринимательской деятельности параллельно с государственной службой.

В конце 1960-х годов с коррупцией в США решили бороться специальными методами. В частности, специалисты ФБР разработали и успешно осуществили операцию под названием "Шейх и пчела": агенты ФБР внедрялись в коррупционные сети под видом посредников арабских миллионеров и предлагали высокопоставленным государственным служащим и конгрессменам большие взятки за продвижение их коммерческих интересов. В результате операции только за один год было уличено в коррупционных преступлениях и впоследствии уволено свыше двухсот государственных чиновников.

В последние годы правительство США приняло ряд новых антикоррупционных законов и привлекает к уголовной ответственности все большее число чиновников.

В США, Германии, Великобритании, Франции и некоторых других государствах важную роль в борьбе с коррупцией отводится налоговой администрации. Например, законодательство США требует, чтобы должностные лица представляли декларацию о доходах и имуществе своей супруги (супруга) и иных находящихся на иждивении членов семьи.

В Финляндии ежегодно рассматриваются три-четыре дела по обвинению во взяточничестве и столько же -- во взяточдательстве. В Финляндии фактически никогда не создавалось специального закона о коррупции или специальных органов для контроля за ней. Коррупция

рассматривается как часть уголовной преступности и регулируется на всех уровнях законодательства, норм и других систем контроля. Так, коррупция всегда подпадала под действие Конституции, Уголовного кодекса, законодательства о гражданской службе, административных инструкций и других подзаконных актов. Особую роль играют этические нормы.

В целом нужно отметить, что было бы преувеличением говорить о какой-то специфической «финской модели» борьбы с коррупцией. Разумеется, имеется ряд законодательно-правовых особенностей, которые могли бы быть использованы и в России. Однако, как думается, главное все же в «финской модели» социально-экономического развития, в формировании условий, которые не создавали бы питательной почвы для коррупции и которые, если бы не исключали ее, то, во всяком случае, минимизировали это явление, делали возможной эффективную борьбу с ним.

В Сингапуре в отличие от юридического принципа презумпции невиновности специально для госслужащих был введен противоположный юридический принцип - презумпция коррумпированности. Это означает, что в отличие от гражданина, заведомо ни в чем не виновного до тех пор, пока в суде не доказано обратное, госслужащий при малейшем подозрении заведомо виновен - до тех пор пока он не докажет свою невиновность. Например, в Сингапуре, если становится известным, что должностное лицо нарушило закон и предоставило кому-то необоснованную персональную льготу или преимущественное право, доказывать, что это было продиктовано коррупционным мотивом, прокурору не нужно - это подразумевается как само собой разумеющееся. Обвиняемый же, если не хочет, чтобы его жизнь закончилась смертной казнью и позором для всей семьи на последующие поколения, должен суметь в суде сам доказать свою невиновность.

В России антикоррупционная политика заключается в разработке и осуществлении разносторонних и последовательных мер государства и общества по устранению (минимизации) причин и условий, порождающих и питающих коррупцию в разных сферах жизни.

Меры по противодействию и борьбе с коррупцией являются приоритетными для России на современном этапе. Международные рейтинги показывают, что уровень коррупции в России недопустимо высок. Коррупция в государственных структурах препятствует развитию государственного управления, влечет за собой огромные дополнительные затраты со стороны бизнеса и населения, что в целом тормозит экономическое развитие страны.

Поскольку коррупция есть следствие общих проблем страны и общества, борьба с ней не сводится только к реализации узкой антикоррупционной программы, но должна пронизывать все программы обновления. В этих случаях антикоррупционная программа выступает также

в качестве дополнительного обоснования реализации соответствующих мер в смежных программах. Кроме того, это подразумевает необходимость координации, с тем, чтобы избежать дублирования или, наоборот, сложить усилия.

Итак, совершенствование механизмов и разумное определение сфер государственного присутствия в экономике должны сужать почву, на которой процветает коррупция. Тот же эффект дает наведение порядка в сфере государственных финансов. Приведем несколько примеров:

- переход к реальным и реализуемым бюджетам ликвидирует ситуацию дефицита бюджетных средств, при которой резко расширяется сфера «личного усмотрения» при принятии решений чиновниками;

- обеспечение реализации контрактных прав, прав собственников и акционеров, установление прозрачности деятельности предприятий для акционеров дают возможность предпринимателям апеллировать к закону и уменьшают шанс появления поводов использования чиновниками взяток как средства защиты своих коммерческих интересов;

- совершенствование налогового законодательства уменьшает теневую зону экономики, ограничивает возможности попадания предпринимателей в тиски шантажа со стороны служащих налоговых органов;

- уменьшение наличного оборота, расширение современных электронных средств расчета, внедрение современных форм отчетности облегчают контроль за движением средств, затрудняют возможности дачи взяток в наличном виде. Это особенно важно для ограничения низовой коррупции.

Для социальной сферы антикоррупционные меры складываются, по тому же принципу снижения зависимости граждан от процессов теневой экономики и ограничении сфер произвола чиновников:

- коммерциализация части социальных услуг, введение в этой сфере конкуренции превращают коррумпированный рынок дефицитных услуг в нормальный рынок услуг;

- расширение практики применения современных методов осуществления социальных выплат с помощью электронных средств безналичного оборота уменьшает зависимость граждан от усмотрения чиновников и тем самым ограничивает низовую коррупцию;

- делегирование решения части социальных задач институтам гражданского общества – одно из самых эффективных средств противодействия низовой коррупции. Общественные организации, получающие по конкурсу и на условиях контракта право на реализацию отдельных государственных функций, более подвержены общественному контролю, менее бюрократизированы. Кроме того, они актуально направлены больше на решение основной задачи, а не на укрепление института, как это свойственно бюрократическим системам. Тем самым решаются сразу три важные задачи: ограничивается низовая коррупция,

повышается эффективность реализации социальных функций государства, возрастает доверие общества к власти.

Михайлова А.В., к.э.н.

доцент

кафедра социологии и управления персоналом

Финансово-экономический институт

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

Россия, г. Якутск

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация. Статья посвящена анализу системы управления персоналом в дошкольных образовательных учреждениях. Выделены основные особенности управления персоналом.

Ключевые слова. Система управления персоналом. Дошкольные образовательные учреждения. Методы управления персоналом.

THE FEATURES OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN PRESCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The summary. The article is devoted to the analysis of a personnel management system in preschool educational institutions. The main features of human resource management are marked out.

Keywords. Personnel management system. Preschool educational institutions. Methods of management of the personnel.

В современном мире особая роль принадлежит дошкольному образованию, миссией которого является трансляция культурно-исторического наследия в целях его сохранения и дальнейшего преобразования. Особую важность в этом свете приобретает система управления персоналом (кадрами) в дошкольных образовательных учреждениях. Как и в других учреждениях, в дошкольных образовательных учреждениях основным фактором благополучной трудовой деятельности его сотрудников является комплексная, системная работа с персоналом. Эффективность деятельности учреждения определяется эффективностью работы системы управления персоналом.

Цель статьи рассмотреть особенности системы управления персоналом в дошкольных образовательных учреждениях.

В настоящее время, особо острой проблемой, стоящей перед большинством организаций, в том числе и перед дошкольными образовательными организациями, является создание служб управления персоналом, отвечающих требованиям современного менеджмента.

Кадровая политика дошкольных образовательных учреждений должна включать организационно-кадровый аудит, кадровое планирование, подбор персонала, расстановку персонала, адаптацию персонала, мотивацию персонала, развитие персонала, работу с кадровым резервом, формирование

и развитие организационной культуры, формирование, развитие и управление социально-психологическим климатом организации, аттестацию и оценку персонала, контроль исполнительности персонала, управление изменениями, управление потоком кадровой документации, нормативное обеспечение трудовых отношений, управление расходами на персонал, оценку эффективности управления персоналом и собственных эффективных систем обучения, переподготовки и повышения квалификации персонала. Однако практически во всех дошкольных образовательных учреждениях практически отсутствует разработанная система создания эффективной системы управления профессионально-квалификационным развитием кадрового потенциала образовательных учреждений. Количество и качество имеющихся публикаций не соответствует остроте и актуальности решения соответствующих проблем.

Проблеме управления персоналом в настоящее время уделяется много внимания. Управлению персоналом посвящены работы таких известных зарубежных ученых в этой области знаний как А. Чандлер, И. Ансофф, М.А. Devanna, N.M. Tishy, P. Bambergera, М.Х. Мескон, В. Вудкок, Б. Карлоф, В. Ховард и др. Кроме зарубежных разработчиков, данной проблемой давно занимаются отечественные ученые, такие как А.П. Егоршин, А.Я. Кибанова, В.Н. Федосеева, С.Н. Капустина, О.С. Виханский, Дж. Иванцевич, О.Н.Громова, И.Г. Ищенко, В.М. Колпаков, А.Г. Дмитриенко, А. Воробьев, В.И. Маслов, М.В. Сорокина, В.В. Бузырёв, М. Гусарова, Н.М. Чикишева, Д.А. Аширов и др.

Кадры – наиболее ценная и важная часть производительных сил общества. В целом трудоспособность дошкольного образовательного учреждения зависит от квалификации работников учреждения, их расстановки и использования. То или иное использование кадров прямым образом связано с изменением показателя эффективности труда, с развитием нашего общества.

Как показывает опыт деятельности многих дошкольных образовательных учреждений Российской Федерации, включая субъект Российской Федерации Республику Саха (Якутия) за последние 5 лет (с 2010 по 2014 годы) существует ряд проблем в развитии дошкольных образовательных учреждений, в частности, такие, как:

- совмещение инновационных программ с существующими в дошкольных образовательных учреждениях;
- несоответствие новых типов дошкольных образовательных учреждений ожиданиям, требованиям родителей;
- раскол педагогического сообщества и сосуществование представителей различных педагогических концепций;
- потребность в новом научно-методическом обеспечении проводимой образовательной деятельности;
- приспособление новшеств к новым условиям;

- проблема изменения, оптимизации, замены новшеств, способность вовремя избавляться от устаревшего, педагогически нецелесообразного;
- проблема воспроизводства инновационности и формирования условий, способствующих этому;
- потребность в новых педагогических кадрах.

В соответствии с этими особенностями должны изменяться и подходы к системе управления персоналом, кадрами дошкольных образовательных учреждений.

На основе анализа существующих концепций развития дошкольного образования к ведущим направлениям инноваций в дошкольных образовательных учреждениях можно отнести:

- утверждение человеческих отношений, развитие творческих возможностей, интеллектуальных возможностей детей, индивидуальное творческое развитие личности ребенка;
- развитие связи практиков и исследователей в области инноваций.

Основные задачи системы управления персоналом в детском дошкольном учреждении – обеспечение четко налаженной учебно-воспитательной работы детского сада, внедрения научно-обоснованных форм организации управления, оперативного и действенного внутри-садового инспектирования, педагогического воздействия на обучающихся с особыми образовательными потребностями, материальная заинтересованность работников.

Руководство детского сада должно создать такую систему управления персоналом- которая бы, наиболее эффективно способствовала достижению поставленных целей.

Для этого руководство должно реализовать в отношении имеющегося трудового коллектива такие мероприятия как:

- своевременно вносить изменения в Правила внутреннего трудового распорядка. Устав детского сада, должностные обязанности при изменении условий труда и требований законодательства;
- принимать локальные нормативные акты, содержащие нормы трудового права, в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и Республики в целом, коллективным договором, учитывая мнение профсоюзного комитета (по согласованию с профкомом если таковы имеются) (ст. 8 ТК);
- обязательно знакомить вновь принимаемых на работу с коллективным договором, должностными инструкциями и другими локальными актами;
- предоставлять работникам работу, обусловленную трудовым договором;

- обеспечивать занятость работников; создавать условия, необходимые для обеспечения образовательной деятельности работников;
- выплачивать в полном размере причитающуюся работникам заработную плату в сроки, установленные коллективным договором;
- обеспечивать безопасность труда и условия, отвечающие требованиям охраны и гигиены труда;
- обеспечивать работников оборудованием, инструментами и иными средствами, необходимыми для исполнения ими трудовых обязанностей;
- создавать условия, обеспечивающие участие работников в управлении учреждением;
- гарантировать работникам определенный уровень заработной платы и льгот, обеспечивающих удовлетворительный уровень жизни;
- обеспечивать бытовые нужды работников, связанные с исполнением ими трудовых обязанностей;
- проводить взаимные консультации по социально-трудовым вопросам и связанным с ними экономическими вопросами работников детского сада по вопросам принятия локальных нормативных актов, содержащих нормы трудового права.

Система управления персоналом в муниципальных дошкольных учреждениях характеризуется, наличием строгой регламентации взаимоотношений руководства и работников, четкой иерархией подчинения. Однако она должна выполнять следующие основные функции:

- способствовать широкому доступу работников к информации о ходе дел в образовательном учреждении, к участию в управлении и контроле;
- проводить профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников.
- информировать работников о возможных планах развития и перспективах организации;
- проводить работу с трудовым коллективом, направленную на укрепление трудовой дисциплины, формирование чувства ответственности, развитие творческой инициативы и других форм активного участия работников в жизни детского сада.

Методы управления персоналом в зависимости от принятой стратегии условно можно сгруппировать следующим образом:

- административные (ориентированные на определенные мотивы человеческого поведения – осознание необходимости трудовой деятельности и дисциплины труда, чувство долга, культуру труда и т.п.)
- экономические (косвенно воздействующие, основанные на материальном стимулировании коллективов и отдельных работников);
- социально-психологические, базирующиеся на использовании

формальных факторов мотивации – интересов, потребностей личности, группы, коллектива.

Кадровая политика дошкольного образовательного учреждения – это механизм выработки целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, создание ответственного, высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного адекватно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка.

Система материального стимулирования дошкольного образовательного учреждения включает заработную плату, денежные премии. Отдельными элементами организации оплаты труда являются формирование фонда оплаты труда, тарифная система, формы и системы заработной платы, коллективные договоры и отраслевые соглашения. Фонд оплаты труда включает все денежные выплаты работникам предприятия по тарифным ставкам, сдельным расценкам, окладам, премии, доплаты и все виды надбавок.

Исследовав теоретические аспекты системы управления персоналом в дошкольных образовательных учреждениях, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, управление определением потребности в кадрах в дошкольных образовательных учреждениях осуществляется с помощью разных средств, в том числе путем планирования, дифференциации потребности в разные периоды времени и корректировки состояния кадрового потенциала.

Во-вторых, особое место в кадровой политике занимает планирование, которое включает в себя:

- определение количественного и квалификационного состава требуемых работников, способов их привлечения и возможности сокращения лишнего персонала;

В-третьих, в соответствии с требованиями организации и обеспечение развития кадров:

- поддержание знаний персонала
- стимулирование повышения производительности труда и создание условий для удовлетворенности работой.
- расчет финансовых затрат на запланированные кадровые мероприятия;

Для преодоления экономического кризиса, возникшего в последнее время, необходимо решить ряд проблем, связанных с изменением в системе управления персоналом в муниципальных дошкольных учреждениях. В силу этого особую важность и практическую значимость приобретает эффективное управление персоналом.

Сегодня в Российской Федерации необходима более активная и эффективная политика управления персоналом в муниципальных дошкольных учреждениях, которая способна обеспечить им

конкурентоспособность и выход на передовые рубежи социально-экономического развития на основе стимулирования, создания новых рабочих мест, оснащенных передовыми технологиями, совершенствование системы профессионального образования и переподготовки кадров, расширение спектра услуг. Формирование эффективной системы управления персоналом является одной из наиболее важных задач.

В качестве перспективных направлений в работе дошкольных образовательных учреждений Российской Федерации (детского сада) можно определить следующее:

- активное построение развивающей среды, способствующей улучшению качества образования в дошкольном образовательном учреждении;

- внедрение проектной деятельности в организации воспитательно-образовательной работе с детьми;

- изучение воспитанников на протяжении всего периода пребывания детей в детском саду в целях обеспечения личностно-ориентированного подхода;

- повышение роли воспитательного процесса в детском саду;

- расширение сотрудничества детского сада с другими социальными институтами;

- укрепление взаимодействия с родителями;

- укрепление материально-технической базы детского сада.

Роль персонала в этой связи колоссальна. Поэтому эффективная система управления персоналом, организованная в учреждении имеет ключевую роль в дальнейшем развитии детских дошкольных образовательных учреждений.

Михалюк М.В.

студент 5 курса

Самарский государственный университет

Россия, г. Самара

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ СФЕРЕ РОССИИ

Государственное управление представляет из себя сложнейшую структуру. В эту структуру входят: оборона, государственная безопасность, органы внутренних дел, государственное управление иностранными делами[1].

Рассмотрим подробно как государство воздействует на структуры управления:

Государственное управление обороны: Президент РФ (Верховный Главнокомандующий). Полномочия Президента России: утверждение военной доктрины, назначение и освобождение высшего командования Вооруженных сил России. Правительство Российской Федерации:

Полномочия Правительства России в сфере обороны определяются конституцией и Федеральным Законом РФ[4].

- осуществление безопасности страны;
- оснащение оружием военных, материалами, ресурсами;
- обеспечение выполнения государственных планов и подготовка гражданских по военным специальностям

Министерство чрезвычайных ситуаций : является федеральным органом исполнительной власти. Значение МЧС является борьба с чрезвычайными ситуациями внутри государства и за пределами ее. В войска МЧС входят: аварийно-спасательные, поисково-спасательные, медицинские подразделения.

Министерство обороны России: Полномочия Министра обороны он же (Маршал) определяется указом Президента России. Министерство обороны является федеральным органом исполнительной власти[4]. В подчинении Министра обороны: Сухопутные войска (мотострелковые войска, танковые войска, ракетные войска и артиллерия, войска ПВО, специальные войска); Военно-воздушные войска (дальняя авиация, фронтовая авиация, армейская авиация, военно-транспортная авиация, зенитные ракетные войска, радиотехнические); Военно-морской флот (подводные силы, надводные силы, морская авиация, береговые войска); Войска воздушно-космической обороны; Ракетные войска стратегического значения; Воздушно-десантные войска[2].

Государственная безопасность: Правительство Российской Федерации. Полномочия Правительства Российской Федерации в сфере безопасности определяются Федеральным конституционным законом от 17 декабря 1997 г. №2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации». Правительство Российской Федерации в сфере безопасности[4]:

- осуществляет необходимые меры по обеспечению государственной безопасности Российской Федерации;
- обеспечивает социальные гарантии для военнослужащих и иных лиц, привлекаемых в соответствии с федеральными законами к обеспечению государственной безопасности Российской Федерации;
- принимает меры по охране Государственной границы Российской Федерации;

Служба внешней разведки: Целями разведывательной деятельности являются добыча информации для руководства государства.

1) обеспечение Президента России, Федерального Собрания и Правительства РФ разведывательной информацией, для необходимого принятия решений в политической, экономической, оборонной, научно-технической и экологических областях;

2) обеспечение условий, способствующих успешной реализации политики России в сфере безопасности;

3) содействие экономическому развитию, научно-техническому прогрессу страны и военно-техническому обеспечению безопасности Российской Федерации.

Органы внутренних дел: Министерство внутренних дел РФ (МВД России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по разработки и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренних дел, в том числе в сфере миграции.

Основными задачами МВД России являются:

- 1) совершенствование нормативно-правового регулирования;
- 2) защиты прав и свобод человека и гражданина;
- 3) организация в пределах своих полномочий предупреждения, выявления, пресечения, раскрытия и расследования преступлений;
- 4) обеспечение охраны общественного порядка;
- 5) обеспечение безопасности дорожного движения;
- 6) осуществление государственного контроля за оборотом оружия;
- 7) управление органами внутренних дел Российской Федерации [3]

Миграционная служба: Федеральная миграционная служба (ФМС России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим правоприменительные функции, функции по контролю, надзору и оказанию государственных услуг в сфере миграции.

Основными задачами ФМС России являются:

- 1) производство по делам о гражданстве РФ, оформление и выдача основных документов, удостоверяющих личность гражданина России;
- 2) осуществление регистрационного учета граждан Российской Федерации по месту пребывания и по месту жительства в пределах России и контроля за соблюдением гражданами и должностными лицами правил регистрации и снятия с регистрационного учета граждан Российской Федерации;
- 3) оформление и выдача иностранным гражданам и лицам без гражданства документов для въезда в РФ, проживания и временного пребывания в России;
- 4) осуществление контроля за соблюдением иностранными гражданами и лицами без гражданства установленных правил проживания и временного пребывания в Российской Федерации;

Государственное управление иностранными делами.

Министерство иностранных дел РФ: (МИД России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-

правовому регулированию в сфере международных отношений Российской Федерации.

Основными задачами МИДА России являются:

1) разработка общей стратегии внешней политики России и представление соответствующих предложений Президенту;

2) обеспечение дипломатических и консульских отношений России с иностранными государствами;

3) обеспечение дипломатическими и международно-правовыми средствами защиты суверенитета, безопасности, территориальной целостности Российской Федерации, других ее интересов на международной арене;

4) защита дипломатическими и международно-правовыми средствами прав, свобод и интересов граждан и юридических лиц России за рубежом; [4]

Использованные источники:

1. Административное право - Л.А. Душакова, Н.М. Чепурнова
2. Сайт Консультант Плюс <http://www.consultant.ru>
3. Сайт Министерства обороны <http://mil.ru/> Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ
4. Сайт МИД России <http://www.mid.ru/bdomp/sitemap.nsf>

Михеев А.О.

студент 5-го курса

Минеева В.М., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО ФИРМА «СПЕЦОСНАСТКА МК»

Ключевые слова: доход, система управления, финансовый результат деятельности предприятия

Проблема организации управления доходами и расходами и их информационное обеспечение в системе управления организацией всегда была объектом пристального внимания отечественных и зарубежных исследователей. Отраслевое исследование доходов и расходов в качестве объекта управления и их классификация имеют существенное значение не только как измерения их уровня, но рассматриваются как подсистема системы управления организацией, в целом, так и по структурным подразделениям [1, с. 56].

Под доходами предприятия подразумевается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного

имущества и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала.

Доходы от обычных видов деятельности — это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг [10, с. 11].

Актуальность данной темы обусловлена тем, что конечным положительным финансовым результатом хозяйственно-финансовой деятельности субъекта хозяйствования является прибыль. Прибыль можно назвать показателем, в котором отражается эффективность всего производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Доходы от обычных видов деятельности организации с одной стороны зависит от качества работы, создает экономическую заинтересованность в наиболее эффективном использовании ресурсов, поскольку является основным источником производственного и социального развития компании.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной доходов и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения доходов и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу, основными задачами которого являются:

- систематический контроль за формированием финансовых результатов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы доходов и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения доходов и рентабельности;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Объектом исследования является ООО «Спецоснастка и металлоконструкции». Юридический адрес предприятия: 450097, г. Уфа, ул. Заводская, 15/3.

Предмет исследования – методы управления доходами от обычных видов деятельности ООО «Спецоснастка и металлоконструкции».

Цель работы – рассмотреть существующий порядок управления доходами от обычных видов деятельности предприятия и предложить пути оптимизации управления.

Степень разработанности темы исследования. Вопросы учета расчетов с подотчетными лицами освещены в работах ряда исследователей, таких, как

Васильева Л.С., Зикунова И.В., Ионова А.Ф., Кораблев А.И., Ситникова В.В., Терешина В.В., Хелферт Э. и другие.

Информационной базой исследования явилась финансовая отчетность ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» за 2011-2013 гг.

ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» зарегистрировано 25 ноября 2002 года регистрирующим органом Инспекция МНС России по Октябрьскому району г Уфы Республики Башкортостан. Уставный капитал компании по состоянию на 1 июля 2012 года - 10000 руб.

Тип собственности ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» - Общества с ограниченной ответственностью.

Форма собственности ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» - Частная собственность.

Основные виды деятельности ООО «Спецоснастка и металлоконструкции»: прочая оптовая торговля (51.70), производство строительных металлических изделий (28.12), консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления (74.14).

Оценить уровень и динамику показателей доходов ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» можно на основании данных горизонтального анализа отчета «О финансовых результатах» (таблица 1), составленной на основе данных в бухгалтерской отчетности.

Таблица 1 Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» за 2011-2013 гг.

Показатели	2011 (тыс. руб.)	2012 (тыс. руб.)	2013 (тыс. руб.)	Отклонения	
				абсол. (тыс. руб.)	%
Выручка от оказания услуг	224568	233101	222516	-2052	99,09
Себестоимость оказанных услуг	151478	169858	143971	-7507	95,04
Валовая прибыль	73009	63243	78545	5536	107,58
Расходы периода (управленческие и коммерческие)	47822	46710	51286	3464	107,24
Прибыль от продаж	25268	16533	27259	1991	107,88
Прибыль до налогообложения	10554	8406	21076	10522	199,70
Чистая прибыль	7445	5237	16718	9273	224,55

Анализ данных таблицы 1 показывает, что ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» прибыльное, и по сравнению с 2011 г. в 2013 г. валовая прибыль предприятия увеличилась на 5536 тыс. руб., при одновременном снижении объема выручки предприятия на 0,91%. Темп снижения выручки предприятия ниже, чем темп снижения себестоимости, что является положительной тенденцией и свидетельствует об оптимизации деятельности предприятия по направлению снижения себестоимости по обычным видам деятельности компании.

Себестоимости единицы продукции в 2011-2013 гг. составляет:

2011 год: $151478/224568 = 0,67$ руб.
 2012 год: $169858 / 233101 = 0,73$ руб.
 2013 год: $143971/222516 = 0,65$ руб.

Таким образом, наблюдается снижение затрат предприятиями на производство единицы продукции на 0,02 руб.

Из проведенного анализа финансовых результатов следует, что в 2011-2013 гг. основным источником формирования прибыли на предприятии является прибыль от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Рассмотрим состав доходов от обычных видов деятельности компании на основе показателей, приведённых в таблице 2.

Таблица 2 Структура доходов от обычных видов деятельности

Показатели	2011 год		2012 год		2013 год	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Производство строительных металлических изделий	60633,36	27	65734,5	28,2	38717,8	17,4
Оптовая торговля	155401,06	69,2	156411	67,1	176233	79,2
Консультирование по вопросам коммерческой и управленческой деятельности	8533,584	3,8	10955,8	4,7	7565,54	3,4
Итого	224568	100	233101	100	222516	100

Результаты исследования таблицы 2 показывают, что наибольший удельный вес в структуре доходов от обычных видов деятельности предприятия приходится на доходы от оптовой торговли предприятия. Графическое изображение динамики доходов организации представим в виде рисунка 1.

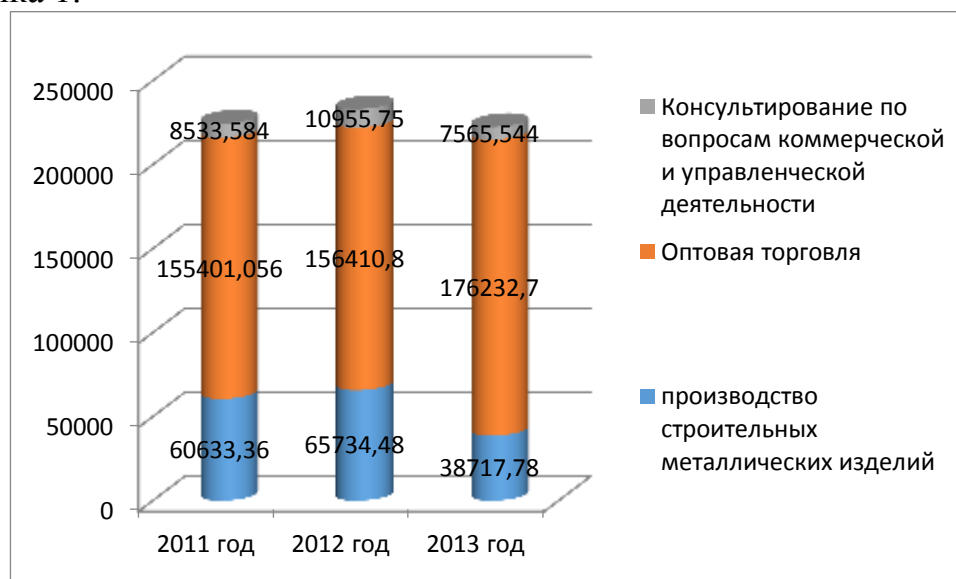


Рисунок 1 Динамика и структура доходов по обычным видам деятельности предприятия ООО «Спецоснастка и металлоконструкции».

Далее проведём расчёт влияния факторов на сумму валового дохода ООО фирма «Спецоснастка и металлоконструкции».

Таблица 3 - Расчет влияния факторов на сумму валового дохода ООО фирма «Спецоснастка и металлоконструкции». в тыс. руб.

Фактор	Влияние на динамику валового дохода	
	Расчет	Сумма
Изменение объема товарооборота	$-2052 * 32,51 / 100$	-667
Изменение среднего уровня валового дохода	$222516 * 2,79 / 100$	6203
Всего		5536

Как видно из данных таблицы 3, на динамику валового дохода ООО фирма «Спецоснастка и металлоконструкции» вышеуказанные факторы оказали общее влияние в размере 5536 тыс. руб., в том числе произошло изменение объема товарооборота на -667 тыс. руб., величина изменения среднего уровня валового дохода составляет 6203 тыс. руб., что является хорошим показателем.

Далее проведем оценку прибыльности предприятия по основным видам деятельности.

Уровень прибыли (рентабельность продаж) в общем объеме выручки по годам составляет:

2011 год: $7445 / 224568 * 100\% = 3,32\%$;

2012 год: $5237 / 233101 * 100\% = 2,25\%$;

2013 год: $16718 / 222516 * 100\% = 7,51\%$.

Как видно из приведённых данных, наблюдается рост рентабельности продаж товаров, работ, услуг ООО фирма «Спецоснастка и металлоконструкции» по основным видам деятельности, что свидетельствует о повышении эффективности управления деятельностью предприятия и его доходностью, а также о росте спроса на продукцию.

По результатам анализа структуры доходов от реализации услуг ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» были выявлены следующие проблемы, касающиеся многих российских предприятий и отрицательно влияющие на управление формированием доходов:

- отсутствие специалиста, ответственного за планирование и анализ финансовых результатов;

- отсутствие стратегического планирования на предприятии.

Для устранения данных недостатков необходимо совершенствовать систему управления формирования доходов по обычным видам деятельности

исследуемой компании.

С этой целью ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» целесообразно осуществлять следующие плановые мероприятия:

- увеличение выпуска продукции, за счет автоматизации производства,

- улучшение качества продукции, за счёт усиления материальной заинтересованности и ответственности за качество продукции у работников,
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду,
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени,
- диверсификация производства,
- расширение рынка продаж и др.

Особое внимание при разработке финансовой стратегии по увеличению доходов предприятия от обычных видов деятельности управление должно уделять полноте выявления денежных доходов, мобилизации внутренних ресурсов, максимальному снижению себестоимости продукции, правильному распределению и использованию прибыли, рациональному использованию капитала. Финансовую стратегию следует разрабатывать с учетом риска неплатежей, скачков инфляции и других форс-мажорных (непредвиденных) обстоятельств. Она должна соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться. Контроль за реализацией финансовой стратегии помогает выявлять внутренние резервы, повышать рентабельность хозяйства, увеличивая денежные накопления.

Использованные источники:

1. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ. - М.: КноРус, 2012. — 544 с.
2. Зикунова И. В. Управление финансовой результативностью компании [Текст] : учеб. пособие / И. В. Зикунова. - Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2012 (Хабаровск) . - 123 с.
3. Ионова А.Ф, Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. - М.: ТК Велби, Проспект, 2011. — 624 с.
4. Кораблев А.И. Экономические аспекты управленческой деятельности предприятий: финансовые результаты и эффективность менеджмента [Текст] : учеб. пособие для магистров направления 521500 "Менеджмент" / А.И. Кораблев. - СПб. : [б. и.], 2010. - 45 с.
5. Новашина Т.С. Финансовый анализ. - М.: МФПА, 2012. — 192 с.
6. Пехтерев, В. В. Эндогенные и экзогенные факторы конкурентоспособности субъектов рынка [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.01 / В. В. Пехтерев. - М., 2010. - 30 с.
7. Ситникова В. В. Анализ в системе управления финансовыми результатами деятельности производственных предприятий [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.12 / В. В. Ситникова. - Йошкар-Ола, 2012. - 18 с.

8. Терешина В.В. Анализ в системе управления финансовыми результатами деятельности производственных предприятий [Текст] : монография / В. В. Терешина. - Йошкар-Ола : Стринг, 2011 (Йошкар-Ола) . - 207 с.
9. Технологии повышения финансового результата. Практика и методы / В. Г. Балашов, В. А. Ириков. - 2012 (М.) . - 671 с.
10. Управление затратами и финансовыми результатами организации [Текст] : монография / Н. А. Игнатущенко [и др.] ; ред. М. В. Соловьева. - Кемерово : Кузбассвуиздат, 2014. - 275 с. - 600 экз.
11. Хелферт Э. Техника финансового анализа. - СПб.: Питер, 2013. — 640 с.
12. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: Дашков и К, 2012. — 368 с.
13. Шахватова М. В. Методология формирования и исполнения бюджетов как инструмента управления доходами, расходами и финансовыми результатами деятельности предприятия [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.10 / М. В. Шахватова. - Иваново, 2010. - 20 с.
14. Минеева В.М. Автоматизация Как Способ Совершенствования Учета Доходов По Обычным Видам Деятельности Ооо «Луч-Агро» Зианчуринского Района Рб. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://forum.7universum.com/14794> (дата обращения 29.10.2014).

Михеев А.О.

студент 5го курса

Ефимов О.Н., к.ф.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ООО ФИРМА «СПЕЦОСНАСТКА И МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ»

Страхование, являясь важным элементом промышленной политики, позволяет снижать инвестиционные риски и привлекать большие объемы финансирования. Внедрение страхового риск-менеджмента, основанного на оптимизации страховой защиты предприятия, позволяет наиболее эффективно управлять его страховой защитой.

Следует отметить, что в настоящее время при помощи страховщиков и (или) страховых брокеров на большинстве российских промышленных предприятий можно внедрить страховой риск-менеджмент, что в дальнейшем позволит развивать системы риск-менеджмента на предприятиях

Страховой риск-менеджмент предполагает всестороннее изучение представителями страховщика особенностей бизнеса корпоративных клиентов в целях формирования для них набора мер предупредительных мероприятий и пакетов страховых продуктов в рамках разработанных

программ страховой защиты, которые наиболее адекватно соответствовали бы потребностям того или иного предприятия. В то же время современные зарубежные концепции управления рисками предполагают, что риск-менеджмент реализуется посредством развития политики и деятельности на предприятии в трех областях:

1) в содействии общим бизнес-целям организации. Все организации для достижения успеха должны держать риски под контролем. Должным образом организованный риск-менеджмент позволяет организации контролировать те риски, которые являются значимыми для всего бизнеса, и использовать возможности их измерения и управления;

2) установлении последовательной и прозрачной структуры корпоративного управления. Хорошее корпоративное управление требует использования эффективных программ риск-менеджмента. Эти программы должны быть всесторонними и прозрачными, способствующими осознанию риска в организации и предполагающими подробные отчеты для акционеров;

3) защите компании от неблагоприятных изменений и катастроф, подвергающих опасностям имущество компании, персонал и ее ответственность. При этом требуется оценивать как внешние, так и внутренние рисковые факторы. Вдобавок достижение соответствующей защиты предполагает осуществляемые параллельно уменьшение риска и передачу риска с помощью страхования, хеджирования или других финансовых инструментов [3].

Рассмотрим внедрение комплексного страхового пакета для компании ООО «Спецоснастка и металлоконструкции».

ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» зарегистрировано 25 ноября 2002 года регистрирующим органом Инспекция МНС России по Октябрьскому району г Уфы Республики Башкортостан. Уставный капитал компании по состоянию на 1 июля 2012 года - 10000 руб.

Основные виды деятельности ООО «Спецоснастка и металлоконструкции»: прочая оптовая торговля, производство строительных металлических изделий, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

Оценить уровень и динамику показателей доходов ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» можно на основании данных горизонтального анализа отчета о финансовых результатах (таблица 1), составленной на основе данных формы №2 бухгалтерской отчетности.

**Таблица 1 Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах
ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» за 2011-2013 гг.**

№	Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонения	
					абсол.	%
1	2		3	4	5	6
1	Выручка от оказания услуг	224568	233101	222516	-2052	99,09
2	Себестоимость оказанных услуг	151478	169858	143971	-7507	95,04
3	Валовая прибыль	73009	63243	78545	5536	107,58
4	Расходы периода (управленческие и коммерческие)	47822	46710	51286	3464	107,24
5	Прибыль от продаж	25268	16533	27259	1991	107,88
6	Прибыль до налогообложения	10554	8406	21076	10522	199,70
7	Налог на прибыль	3109	3169	4358	1249	140,17
8	Чистая прибыль	7445	5237	16718	9273	224,55
9	Средний уровень валового дохода в товарообороте, %	32,51	27,13	35,30	2,79	-

Анализ данных показывает, что ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» прибыльное, и по сравнению с 2011 г. в 2013 г. валовая прибыль предприятия увеличилась на 5536 тыс. руб., при одновременном снижении объема выручки предприятия на 0,91%, темп снижения выручки предприятия ниже, чем темп снижения себестоимости, что является положительной тенденцией и свидетельствует об оптимизации деятельности предприятия по направлению снижения себестоимости по обычным видам деятельности компании.

Себестоимости единицы продукции в 2011-2013 гг. составляет:

2011 год: $151478/224568 = 0,67$ руб.

2012 год: $169858 / 233101 = 0,73$ руб.

2013 год: $143971/222516 = 0,65$ руб.

Таким образом, наблюдается снижение затрат предприятиями на производство единицы продукции на 0,02 руб.

Величина валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, увеличилась по сравнению с прошлым годом на 5536 тыс. руб., или на 2,79%. Уровень валового дохода вырос за анализируемый период с 32,51 до 35,3% к обороту.

Из проведенного анализа финансовых результатов следует, что в 2011-2013 гг. основным источником формирования прибыли на предприятии является прибыль от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Рассмотрим состав доходов от обычных видов деятельности компании.

Таблица 2 – Структура доходов от обычных видов деятельности

Наименование	2011 год		2012 год		2013 год	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Производство строительных металлических изделий	60633,36	27	65734,5	28,2	38717,8	17,4
Оптовая торговля	155401,06	69,2	156411	67,1	176233	79,2
Консультирование по вопросам коммерческой и управленческой деятельности	8533,584	3,8	10955,8	4,7	7565,54	3,4
Итого	224568	100	233101	100	222516	100

Исследование показывают, что основной вес в структуре доходов от обычных видов деятельности предприятия имеет доход от оптовой торговли

На предприятии ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции,
- улучшение качества продукции,
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени,
- диверсификация производства,
- расширение рынка продаж;
- внедрение стратегического планирования на предприятий др.

Для реализации стратегических целей компании, роста прибыльности и нивелирования финансовых и предпринимательских рисков рекомендуется внедрить комплексный страховой пакет.

Таблица 3 - Комплексный страховой пакет компании

Вид страхования	Уд. вес страховых услуг в общем составе, %
Страхование предпринимательских рисков	
Страхование от перерывов в производстве	6
Страхование убытков из-за нарушения обязательств контрагентами	6
Страхование финансовых рисков	12
Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договорам	27
Страхование имущества предприятия	
Страхование зданий/офисов	9
Страхование транспорта	52

Страхование ответственности	2
Страхование сотрудников турфирмы	
Страхование жизни	3,5
Страхование от несчастных случаев	2
ДМС	18
Страхование имущества	1
ОСАГО	1
КАСКО	1

Страховщики связывают перспективы роста данного сегмента страхового рынка с развитием таких видов добровольного страхования, как страхование предпринимательских рисков, имущества предприятия и личного страхования их сотрудников. Сегменты обязательного и условно обязательного страхования (страхование гражданской ответственности, медицинское страхование, страхование транспортных средств) уже «поделены» страховыми компаниями. Вместе с тем интерес к страхованию дополнительных рисков на добровольной основе стабильно растет. Этому способствует положительный опыт общения со страховщиками. Узнав, что партнер по бизнесу или сосед по офису получил страховое возмещение в случае какого-либо чрезвычайного происшествия, все большее число турфирм задумывается о необходимости страхования собственных рисков [3].

Таким образом, необходимость реализации комплексного подхода при формировании страховых пакетов для предприятий не вызывает сомнений. С учетом изложенного комбинированный страховой пакет ООО «Спецоснастка и металлоконструкции» примет вид:

Таблица 4 Страховой пакет предприятия

Объекты страхования	Страховые события	Страховая сумма	Стоимость страховых услуг
Предпринимательские риски	Риски убытков, связанные с простоями; риски убытков из-за нарушения обязательств контрагентами; риски, связанные с недополучением ожидаемых доходов	Ожидаемая сумма прибыли	Процент нормы прибыли
Гражданская ответственность предприятия	Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору реализации продукции, услуг	Сумма финансовых гарантий	1-12%
Жизнь, здоровье и имущество	Случаи платной медицинской помощи, утраты трудоспособности или смерти, утери багажа, документов, средств к существованию, наступления гражданской ответственности, другие события, влекущие за собой непредвиденные и	От 30 тыс. у.е.	1 у.е. в сутки

	непреднамеренные расходы застрахованных лиц		
Имущество компании	Огневые риски, стихийные бедствия, влияние воды, противоправные действия третьих лиц	Стоимость имущества	2-15%
Жизнь, здоровье и имущество сотрудников предприятия	Случаи платной медицинской помощи, утраты трудоспособности или смерти, имущественные риски, риски наступления гражданской ответственности и др.	От 50 тыс. руб.	От 500 руб. в мес.

Оптимальная комбинаторность позволит страховщикам перераспределить страховые риски и предложить доступные цены на страховые пакеты. Разумеется, минимизировать страховые риски исключительно за счет комплексности страхования предприятия невозможно. Нельзя забывать о необходимости развития организационно-экономических связей в системе «предприятия – страховщик», постоянно искать разумные компромиссы. Состояние предприятия, его стабильность, уверенность в настоящем и возможность планирования будущего - важное условие развития

Использованные источники:

1. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ. Москва: изд-во КноРус, 2012., 544 с.
2. Ефимов О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
3. Ефимов О.Н. Страховые законодательства и страховая наука о сущности страхования// Пути развития теории и практики современного страхования. 28 октября 2012 Санкт-Петербург. Сборник тезисов международной научно-практической конференции, посвященной 10-летию юбилею кафедры управления рискам страхования - СПб.: ЭФ СПбГУ, 2012. - 276 с.
4. Ефимов О.Н. Нищета страхования// Страховые интересы современного общества и их обеспечение» : Сборник материалов XIV Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. - Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2013. - Т. 2. - 364 с.
5. Зикунва И. В. Управление финансовой результативностью компании . Хабаровск :изд-во РИЦ ХГАЭП, 2012 - 123 с

*Мищенко В.И.
студент
Шилов А.К., к.т.н.
старший научный сотрудник, доцент
Инженерно-технологическая академия
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные модели управления информационными технологиями: COBIT 5 и ITIL.

Ключевые слова: информационные технологии, информационные системы.

В условиях стремительно возрастающей роли информационных технологий (ИТ) профессиональный подход к их управлению позволяет компенсировать существенные недостатки в организации производственных процессов. Построение грамотной структуры управления и создание системы контроля напрямую зависят от состояния, надежности, безопасности, эффективности информационных технологий. Эффективная система контроля и управления ИТ позволит решать не только внутренние проблемы, но и повысить инвестиционную привлекательность организации. К сожалению, достаточно трудно подобрать комплексное решение данных задач. Одним из таких решений является внедрение стандартов управления информационными технологиями [1].

В настоящее время наибольшее распространение в мире получили следующие стандарты управления информационными технологиями:

- COBIT 5;
- ITIL/ITSM.

Эти стандарты имеют как общие черты, так и отличия. Последние касаются в основном способов использования и уровня развития [2].

Стандарт COBIT 5 продвигается и поддерживается ассоциацией ISACA. Управление информационными технологиями осуществляется с учетом потребностей бизнеса. Для этой цели должны быть определены информационные критерии. Организация работы ИТ-подразделения должна быть основана на отдельных процессах, а не на функциях.

Уровни планирования при управлении информационными технологиями:

- стратегический;
- тактический.

Общая схема управления ИТ-департамента приведена на рис.1.

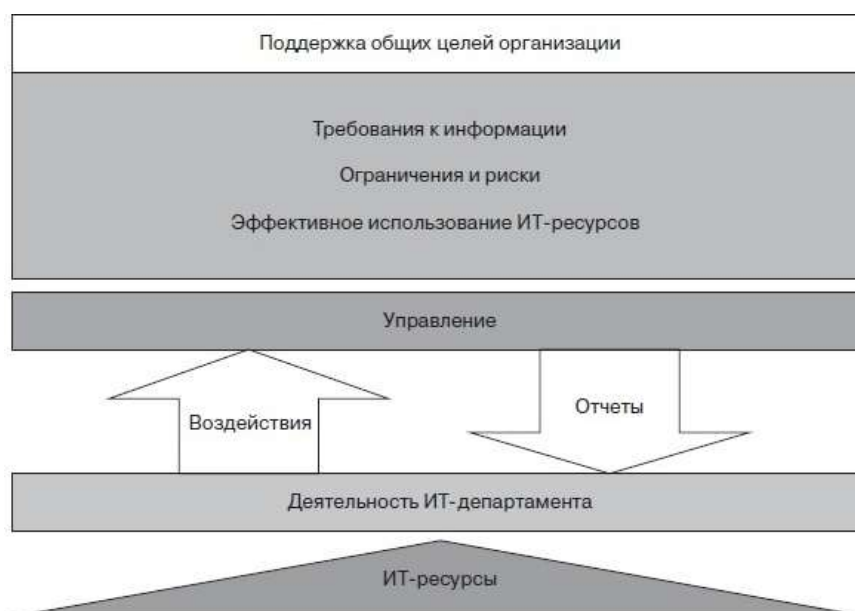


Рис. 1. Схема управления ИТ

В современных условиях происходит смещение акцентов в управлении ИТ-службой предприятия, связанное с тем, что фактически бизнес-подразделения предприятия потребляют не информационные системы, а сервисы (решение проблем и задач бизнеса средствами информационных технологий), оценка которых должна производиться не только по предоставляемой функциональности, но и по качеству обслуживания. При этом серьезно меняется модель управления ИТ-службой предприятия, объектом управления становится услуга (а не информационная система), целью — решение бизнес-задачи (а не обеспечение технических возможностей использования ИС).

Основные идеи этого подхода были воплощены в стандарте ITIL – IT Infrastructure Library, проект систематизации передовой практики управления информационными технологиями;

В стандартах используется разная структуризация бизнес-процессов ИТ-службы. Предполагаются разные способы их реализации: стандарт ITIL – для создания ИТ-службы, стандарт COBIT 5 – для анализа степени совершенства ИТ-службы (основной способ использования – аудит). Соответственно стандарт COBIT должен использоваться на предприятиях, перешедших к применению сервисов.

Но при этом оба стандарта ориентированы на удовлетворение потребностей бизнес-подразделений, оперируют понятием “процесс управления” и измеримыми показателями деятельности. Ни в одном из них не анализируются организационные структуры ИТ-службы.

Важную роль в изменении управления играют информационные технологии. Благодаря им возрастает оперативность получения информации, ее качество. Значительно увеличивается объем доступных данных, что позволяет рассматривать предприятия с нескольких точек зрения, проводить разносторонний анализ. Кроме этого, использование информационных

технологий позволяет сформировать структуру управления по бизнес-процессам [3].

Использованные источники:

1. Мищенко В.И., Шилов А.К. Современные бизнес-ориентированные модели управления информационной безопасностью // Ежегодный сборник научных работ по материалам VII ежегодной международной научно-практической Интернет-конференции «Современные информационные технологии в экономической деятельности». – Ростов-на Дону: 2014. – С.266-267.
2. Баронов В. В., Калянов Г.Н., Попов Ю.Н., Титовский И.Н. Информационные технологии и управление предприятием – М.: Компания АйТи, 2009. – 328 с.
3. Липунцов Ю.П. Управление процессами. - М.: Компания АйТи, 2010. — 224 с.

Мищик С.А., к.п.н.

доцент

кафедра физики

Государственный морской университет

имени адмирала Ф.Ф. Ушакова

Россия, г. Новороссийск

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОДГОТОВКИ ЦЕЛОСТНО-СИСТЕМНЫХ ШИРОКОПРОФИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Аннотация: в работе представлены результаты исследования проблемы математического моделирования подготовки целостно-системных широкопрофильных специалистов на базе психологической теории деятельности, психолого-педагогического системного анализа и теории формирования интеллекта относительно общего функционального анализа, дискретной математики, математической логики, теории игр.

Ключевые слова: целостность, системность, широкопрофильность, базисность, анализ, функции, ориентировка, целостно-системный цикл, логика, графы, игра

Исследование проблемы математического моделирования подготовки целостно-системных широкопрофильных специалистов связывается с дальнейшим развитием теории деятельности, системного анализа, теории формирования интеллекта в рамках формирования системного типа ориентировки и определяет математическое моделирование учебного процесса в условиях новой науки – ПЕДАГОГОМЕТРИКИ, аналогичной ЭКОНОМЕТРИКЕ применяемой в экономике [1,2].

В настоящее время в практике психолого-педагогических исследований применяются следующие методы математического моделирования и исследования: метод знаков, метод серий, метод Манна –

Уитни (Уилкоксона); экспертное оценивание; коэффициент конкордации; основные типы шкал; шкалирование латентных параметров и другие методы [7.8]

При автоматизации процесса обработки базы данных психолого-педагогических исследований применяют программу SPSS. При помощи этой программы можно создавать и редактировать базы данных, считывать их из файлов любого типа и работать с ними, создавая табличные отчеты, строя графики и диаграммы различных распределений и временных рядов, вычислять описательные статистики и выполнять статистический анализ.

Дальнейшее развитие процесса математического моделирования целостно-системной широкопрофильной учебной деятельности связывается с методами математической логики. Это позволяет определить условия формирования современных методов педагогического констатирующего математического моделирования широкопрофильной учебной деятельности, направленной на установление основных характеристик учебно-профессиональной личности в учебном и производственном процессе.

Современные методы педагогического констатирующего математического моделирования учебной деятельности применяют различные теоретико-математические подходы, не считая методов математической статистики. Одним из таких направлений выбирается современная математическая логика, которая моделирует как содержательное, так деятельностное моделирование учебного процесса [3].

В качестве базисного математического образа выбираются логические функции. При моделировании содержания образования применяют нормальные формы логических функций.

Функция учебного действия приводится к нормальной форме и проводится по схеме: 1) с помощью законов де Моргана формула преобразуется к такому виду, чтобы знаки отрицания относились только к отдельным переменным; 2) на основе первого (второго) дистрибутивного закона формула сводится к дизъюнкции конъюнкций (конъюнкции дизъюнкций); 3) полученное выражение упрощается и соответствует с тождествами $x \cdot x = x$ и $x \cdot \bar{x} = 0$ ($x \vee x = x$ и $x \vee \bar{x} = 1$).

При формировании сложной учебной информации применяют алгебру Жегалкина, когда множество булевых функций строится на основе операций сложения по модулю 2 и конъюнкции.

Применение контактных схем в моделировании учебного процесса устанавливает аналогию выполненных учебных действий с интерпретаций булевых функций в виде электрической схемы. При построении контактной схемы по заданной булевой функции (задача синтеза) задаётся логической формулой и таблицей. Во всех случаях функции представляются через операции конъюнкции, дизъюнкции и отрицания. В процессе моделирования учебной деятельности применяются логические схемы.

Применение карт Карно в графическом моделировании учебной деятельности в методе графического отображения булевых функций, которые представляют собой специально организованные таблицы соответствия. Столбцы и строки таблицы соответствуют всевозможным наборам значений не более двух переменных.

При аналитическом моделировании учебного процесса применяют комплекс кубов - схему многомерного логического пространства в сочетании со специально разработанной символикой. Комплекс кубов образует максимальное покрытие функции учебного процесса.

Постановка задачи минимизации и эффективности целостно-системного широкопрофильного учебного процесса сводится к поиску минимальной дизъюнктивной формы, которой соответствует минимальное покрытие. Общее число букв, входящих в нормальную форму, выражается

$$c = \sum_s q_s (n - s)$$

ценой покрытия $\sum_s$, где q_s - число s -кубов, образующих покрытие данной функции от n переменных.

Это позволяет организовать математическое моделирование целостно-системного цикла жизнедеятельности и решать первую задачу педагогической. Целостно-системный цикл жизнедеятельности (ЦСЦЖ) есть процесс развития субъекта при взаимодействии с материально-социальной средой в направлении всеобщего совершенствования. ЦСЦЖ представляет чередующуюся последовательность предметных и деятельностных элементов, обладающих системным изоморфизмом.

Предметные компоненты ЦСЦЖ представлены шестью видами: начальный целостно-системный субъект (НЦСС), целостно-системные средства деятельности (ЦССД), целостно-системный предмет деятельности (ЦСПД), целостно-системный продукт деятельности (ЦСПРД), целостно-системная опредмеченная потребность (ЦСОП), целостно-системный компаунд-субъект (ЦСКС) и целостно-системный супер-субъект (ЦССС) – начало нового цикла жизнедеятельности.

Деятельностные компоненты ЦСЦЖ определяются также шестью составляющими: целостно-системная всеобщая деятельность (ЦСВД), целостно-системная технологическая деятельность (ЦСТД), целостно-системная контрольная деятельность (ЦСКД), целостно-системная ритуальная деятельность (ЦСРД), целостно-системная восходящая деятельность (ЦСВХД), целостно-системная развивающая деятельность (ЦСРВД) [4].

Математической моделью целостно-системного цикла жизнедеятельности является образ циклического графа. Пусть X – множество вершин (12) – предметные и деятельностные компоненты, V – множество ребер, соединяющие вершины (12) – время освоения и применения знания. Граф $G=(X,V)$ является заданным, если дано множество

его вершин X и способ отображения Γ этого множества в самого себя. При этом можно выделить часть ЦСЦЖ и представить её в виде подграфа G_A графа $G=(X, \Gamma)$. Если подграф $G_A=(A, \Gamma_A)$ целостно-системного цикла имеет лишь часть вершин графа G и образует пару элементов, то является базисным. Например: (НЦСС) и (ЦСВД) образуют множество A , вместе с дугами, соединяющими эти вершины: $G_A=(A, \Gamma_A)$, где $A \subseteq X$, $\Gamma_A x = (\Gamma x) \cap A$. Если учесть, что любой деятельностьный компонент имеет три составляющие: ориентировочные, исполнительные и контрольные части действия, то возникает частичный базисный граф G_Δ по отношению к графу $G=(X, \Gamma)$, в котором содержится только часть дуг графа G . Возникают условия: $G_\Delta=(X, \Delta)$, где $\Delta x \subseteq \Gamma x$.

Моделируем анализ ЦСЦЖ принятия решений в условиях риска и неопределенности. Из нескольких критериев для выбора оптимальной стратегии представлений ЦСЦЖ рассматриваем критерии: Вальда (критерий осторожного наблюдателя), который дает гарантированный выигрыш при наихудшем состоянии среды; критерий Гурвица; критерий Лапласа, для которого если неизвестны состояния среды, то все состояния ЦСЦЖ считают равновероятными; критерий Сэвиджа (критерий минимизации сожалений), то есть величине, равной изменению полезности результата развития целостно-системного цикла жизнедеятельности при данном состоянии среды относительно наилучшего возможного процесса воспитания широкопрофильного специалиста.

Математическое моделирование целостно-системного учебного действия устанавливает вторую задачу педагогометрики. Целостно-системное учебное действие (ЦСУД) составляет базисную структурную основу целостно-системного цикла жизнедеятельности (ЦСЦЖ), состоящего из двенадцати компонентов. Каждый элемент ЦСЦЖ можно представить методами системного анализа через двенадцать психолого-педагогических действий, которые в процессе интериоризации принимают двенадцать основных форм от ориентационной до внутренней и также имеют деятельностьную основу. С учётом процессов коммуникативной деятельности дополнительно выделяются четыре целостно-системные учебные действия. Существует сорок базисных ЦСУД, которые имеют предметно-деятельностьную основу относительно ЦСЦЖ, психолого-педагогического системного анализа и процесса формирования интеллекта. Математическое моделирование целостно-системного учебного действия определяет вторую задачу педагогометрики [5].

Любое целостно-системное учебное действие имеет три базисные компонента: ориентировочный, исполнительный и контрольный, которые определяют основные направления математического моделирования ЦСУД. Множество элементов учебного действия можно записать в виде

$\dot{A} = \{a_i\}, i = 1, 2, \dots, n$, где a_i – i -й – элемент системного действия, n – число элементов учебного действия. Каждый элемент ЦСУД характеризуется m конкретными свойствами $z_1, z_2, \dots, z_m$, которые однозначно определяют его в данной системе. Совокупность всех m свойств элемента учебного действия устанавливает его состояние: $z_i = (z_{i1}, \dots, z_{im})$. Между базисными компонентами ЦСУД существует связь – множество зависимостей свойств одного элемента от свойств других элементов системы учебного действия. Множество связей между элементами учебного действия можно представить в виде $Q = \{q_{ij}\}, i, j = 1, 2, \dots, n$. Зависимость свойств элементов учебного действия имеет двусторонний взаимосвязанный характер. Это определяет структуру системы учебного действия – множество элементов системы и связей между ними: $D = \{A, Q\}$.

Структура ЦСУД зависит от статического и динамического состояний. В условиях статического поведения учебного действия связь между ориентировочным и контрольным компонентами представляется как связь между функциями входа $X(t)$ и выхода $Y(t)$ системы без учета предыдущих ее состояний: $Y(t) = F_B[X(t)]$, где F_B – функция выходов системы. В условиях динамического состояния учебного действия система зависит не только от функций входов $X(t)$, но и от функций переходов, $Y(t) = F_B[X(t), Z(t), z(t-1), \dots]$. В данном случае можно определить обобщенный показатель качества целостно-системного учебного действия как вектор $Y = \{y_1, y_2, \dots, y_n\}$, компоненты которого есть частные показатели отдельных свойств ЦСУД. Размерность n определяется числом системных свойств учебного действия.

При прогнозировании процесса развития целостно-системного учебного действия применяем фактографический метод – метод наименьших квадратов (МНК). При этом анализируем процесс наращивания базисных компонентов ЦСУД относительно целостности и системности – ориентировки, исполнения и контроля через систему временного ряда. Поэтому в дальнейшем ЦСУД будет развиваться в соответствии с законом:

$S = \sum_{i=1}^n (y_i^* - y_i)^2 \Rightarrow \min$, где y_i^* – расчетные значения исходного ряда, y_i – фактические значения исходного ряда, n – число наблюдений. Предложенное математическое моделирование целостно-системного учебного действия устанавливает вторую основную задачу педагогометрики.

Математическое моделирование целостно-системной коммуникативной деятельности – определяет третью задачу педагогометрики относительно возможности интерпретации выделенных процессов категориями теории игр. В общем случае математическая модель целостно-системной коммуникативной деятельности (ЦСКД) представляет

многоуровневый образ. При этом позиционная игра n лиц устанавливает топологическое дерево Γ с установленной вершиной A , начальной структуры игры, функцией выигрыша, которая устанавливает каждой финишной позиции дерева Γ n -вектор, разделение структуры всех компаундных позиций дерева Γ на $n + 1$ множеств $S_0, S_1, \dots, S_n$, - множества последовательности [6].

Стратегия игрока i , который воспроизводит структуру ЦСЦЖ, есть функция, которая устанавливает перенос каждому информационному множеству S_i^j этого игрока некоторый индекс из I_i^j . Множество всех стратегий игрока i есть сумма величин $\sum i$. Если результаты случайных действий известны в вероятностном отношении, то представляем функции выигрыша как математическое ожидание при условии, что игрок i применяет стратегию $\sigma \in \sum i$ и применяем обозначение:

$$\pi(\sigma_1, \sigma_2, \dots, \sigma_n) = (\pi_1(\sigma_1, \dots, \sigma_n), \pi_2(\dots), \dots, \pi_n(\sigma_1, \dots, \sigma_n)).$$

Функцию $\pi(\sigma_1, \dots, \sigma_n)$ на множестве всех возможных значений переменных $\sigma_1, \sigma_2, \dots, \sigma_n$ можно выразить в форме соотношения или в виде n -мерной таблицы n -векторов. Тогда формируем n -мерную таблицу нормальной формой игры Γ .

Любая целостно-системная коммуникативная деятельность, как игра Γ , разложима в некоторой позиции X относительно ориентировочного, исполнительного и контрольного компонентов, если не существует информационных множеств, которые содержали бы позиции из двух множеств одновременно: 1) X и все следующие за ней позиции; 2) остальные позиции дерева игры. В этом случае надо выделить подигру Γ_x , состоящую из X всех следующих за ней позиций, и факторигру Γ/X , состоящую из всех оставшихся позиций плюс X , и функция выигрыша имеет вид: $\pi_X(\sigma_1|_{\Gamma_X}, \sigma_2|_{\Gamma_X}, \dots, \sigma_n|_{\Gamma_X})$.

Целостно-системная коммуникативная деятельность может принимать форму антагонистической игры, если существует $(p_1, \dots, p_n)$ нулевая сумма удовлетворяет условию $\sum_{i=1}^n p_i = 0$. Тогда n -компонента вектора выигрышей определяется остальными $n-1$ компонентами. В целом, нормальная форма конечной антагонистической игры приводится к матрице A с числом строк, равным числу действий игрока I , и с числом столбцов, равным числу действий игрока II . Реализация выделенных условий приводит к установлению индивидуальной рациональности, выражающей системный тип ориентировки в целостно-системной коммуникативной деятельности и её математической модели.

Установленная проблема анализа математического моделирования подготовки целостно-системных широкопрофильных специалистов на базе психологической теории деятельности, психолого-педагогического системного анализа и теории формирования интеллекта относительно общего функционального анализа, дискретной математики, математической

логики, теории игр позволяет создать базисные условия конструирования автоматизированных учебных комплексов

Использованные источники:

1. Мищик С.А. Целостно-системный цикл учебной жизнедеятельности - модель профессиональной деятельности широкопрофильного специалиста. В сборнике: Деятельностная теория учения: современное состояние и перспективы. Материалы Международной научной конференции. Ответственные редакторы: Ю.П. Зинченко, О.А. Карабанова, А.И. Подольский, Г.А. Глотова. Москва., 2014.- С. 352-354
2. Мищик С.А. Педагогометрика и математическое моделирование учебной деятельности // Материалы Международной научной конференции «Modern mathematics in science» - 30.06.2014. International Academy of Theoretical & Applied Science, №6(14), 2014. - Caracas, Venezuela – 54-56 pp.
3. Мищик С.А. Моделирование учебной деятельности методами математической логики // Материалы Международной научной конференции «The European Science and Education» - 30.07.2014. International Academy of Theoretical & Applied Science, № 7 (15), 2014. - Marseille, France – 69-71 pp.
4. Мищик С.А. Математическое моделирование целостно-системного цикла жизнедеятельности - первая задача педагогометрики // Материалы Международной научной конференции «European Applied Sciences» - 30.08.2014. International Academy of Theoretical & Applied Science. № 8 (16), 2014. - Aix-en-Provence, France -77-79 pp.
5. Мищик С.А. Математическое моделирование целостно-системного учебного действия - вторая задача педагогометрики // Материалы Международной научной конференции «European Innovation» - 30.09.2014. International Academy of Theoretical & Applied Science. № 9 (17), 2014. - Martigues, France - 126-128 pp.
6. Мищик С.А. Математическое моделирование целостно-системной коммуникативной деятельности - третья задача педагогометрики // Материалы Международной научной конференции «European Scientific Achievements» - 30.10.2014. International Academy of Theoretical & Applied Science. № 10 (18), 2014. - Brighton, UK - 45-47 pp.
7. Токмазов Г.В. Математическое моделирование в учебно-профессиональной деятельности // Материалы Международной научной конференции «Modern mathematics in science» - 30.06.2014. International Academy of Theoretical & Applied Science, №6(14), 2014. - Caracas, Venezuela – 44-46 pp.
8. Токмазов Г.В. Констатирующий анализ исследовательских умений в процессе изучения математики // Материалы Международной научной конференции «The European Science and Education» - 30.07.2014. International Academy of Theoretical & Applied Science, № 7 (15), 2014. - Marseille, France – 72-74 pp.

Мнацаканова Л.Ф.
студент 5го курса
Тахумова О.В.
научный руководитель, доцент
«Северо-Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Ставрополь

ПРИЧИНЫ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ ИЗ АРМЕНИИ В РОССИЮ ПОСЛЕ РАСПАДА СССР

Аннотация: Распад Союза Советских Социалистических Республик повлек за собой не только политическое и географическое обособление республик-участниц в отдельные независимые государства, но и явился причиной ряда других важных социально-экономических процессов. Одним из них является миграция населения из бывших союзных республик на территорию Российской Федерации. В данной работе детально рассмотрен исторический процесс переселения представителей армянского народа в Россию на постоянное место жительства, выявлены основные причины и предпосылки данного процесса, оценено положение в этой сфере на данный момент.

Ключевые слова: миграция населения, рыночная экономика, воспроизводство

Для понимания важности и актуальности данного вопроса достаточно обратиться к цифрам: по приблизительным подсчетам из трех с половиной миллионов жителей Армении – примерно один миллион проживает на данный момент в Российской Федерации. Масштабность процесса не вызывает сомнений. Однако, необходимым становится нахождение и изучение веских причин и мотивов, побудивших часть армянского населения покинуть свою историческую родину и эмигрировать в Россию.

После распада СССР основной вектор постсоветской миграции из всех стран Кавказа, в частности из Армении, был направлен в Россию. Именно здесь начинают складываться большие группы переселенцев, образующих в дальнейшем свои диаспоры и интегрирующих с коренным населением.

Однако при том, что массовые миграции – результат развала СССР – берут свое начало они еще в советское время. Возникновению его способствовали избыточность трудовых ресурсов и недостаток земли на Кавказе, особенно в горских округах, а также сравнительно высокая рождаемость. В скрытых формах трудовая миграция из Армении в Россию существовала и в СССР. В брежневский период все шире распространялась маятниковая миграция, существовала миграция студенческая – юноши и девушки приезжали учиться в Москву, Ленинград и другие города РСФСР [1].

Стоит отметить, что вышеперечисленные формы миграций были не столь многочисленны и значимы в советское время. Существует ряд других

исторических и экономических причин, которые вызвали массовую миграцию армянского народа в Россию, к ним относят:

- 1) армяно-азербайджанский конфликт по поводу Нагорного Карабаха, и следующие за ним события;
- 2) разрушительное Спитакское землетрясение 1988 г.;
- 3) транспортная и энергетическая блокада 1989-1995 гг.,
- 4) переход к рыночной экономике, паралич производства и коренные структурные преобразования народного хозяйства

Карабахский конфликт - это межобщинный конфликт между Арменией и Азербайджаном по поводу исторического и национального права владения и контроля над землями нагорного Карабаха.

Следующий фактор - Спитакское землетрясение - катастрофическое землетрясение, произошедшее 7 декабря 1988 года на северо-западе Армянской ССР.

Многие проблемы и причины миграционных процессов в Армении были взаимосвязаны между собой. Так транспортная и энергетическая блокада, установленная Азербайджаном и поддержанная Турцией, была одним из способов борьбы против Армении в связи с конфликтом в Нагорном Карабахе. В результате блокады оказалась перекрыта основная магистраль, связывающая Армению с Россией и дающая возможность выхода в Европу. Путь через Турцию тоже был закрыт, как и по сей день. Осложнено и перекрыто было транспортное сообщение через Грузию из-за ведущейся там гражданской войны, а затем и грузино-абхазского и грузино-осетинского конфликтов. Открытой оставалась единственная автомобильная дорога, связывающая Армению с Ираном.

Транспортная блокада повлекла за собой, возникший в начале 90-х острый энергетический кризис. Основным источником электроэнергии в стране являлась Армянская атомная электростанция в Менцаморе, работа которой была прекращена в целях безопасности после землетрясения в Спитаке. Газоснабжение осуществлялось по единственному газопроводу, проходящему по территории Азербайджана, который также заблокировали. В годы кризиса армянское население было лишено газа, а, следовательно, в зимний период - отопления, а электроэнергия подавалась не более 2-х часов в сутки. Период с 1992 по 1994 гг. был назван этапом массового оттока, поскольку всего за три года данного этапа из страны выехали 980-990 тыс. чел. и только примерно 370 тыс. выехали, но потом вернулись. Таким образом, 610-620 тыс. чел., или почти каждый 5-й житель страны, уехал и не вернулся[2, С.113].

Выбор в сторону России падал неслучайно, поскольку есть рациональные причины мотивирующие переселенцев-армян ехать именно в эту страну: во-первых, отсутствие конфессиональных противоречий между армянами и русскими, так как и те, и другие по вероисповеданию являются христианами; во-вторых, хорошая адаптированность армян к русской

культуре; в-третьих, почти поголовное знание русского языка; в-четвертых, привлекательность более развитой социально-экономической сферы; в-пятых, более стабильная политическая обстановка в стране.

Этнически-обусловленная миграция, пик которой пришелся на начало 90-х, к середине десятилетия начала закономерно стихать. Напряженная ситуация стабилизировалась, обмены населений закончились, миграции сменили свою мотивационную базу, размеры и отчасти направление. Новая волна миграций в большой степени мотивирована экономически. Ее первопричины - в коллапсе экономик кавказских стран, являющимся следствием краха директивной экономики советского типа, отсутствия финансирования ВПК, разрыва хозяйственных связей и наличия специфических для каждой страны причин, в первую очередь - последствий этнополитических конфликтов в виде блокад и энергетического кризиса. Все это привело к массовой безработице во всех странах Южного Кавказа, в частности в Армении. Что касается сегодняшней ситуации, то по данным Всероссийской переписи населения 2010 численность армян в России составляет 1 182 388 человек, что составляет 0,83% всего населения страны[3]. Главные характеристики данного этапа развития миграционных процессов Армении следующие:

1) сформировался довольно устойчивый массив трудовых мигрантов, (примерно 15 тыс. чел. в среднегодовом исчислении, или 0.5% населения страны) который на неопределенное время концентрируется за рубежом - главным образом в РФ;

2) имеют место также сравнительно небольшие потоки постоянных мигрантов.

Эти тенденции говорят об относительной стабилизации миграционных процессов между Арменией и Россией. На данный момент нет оснований полагать, что данное положение сильно изменится. Однако, стоит подчеркнуть, что экономика Армении остается крайне нестабильной, и не представляется возможным построение долгосрочных прогнозов динамики данных процессов, поскольку в любой момент могут обнаружиться новые факторы и проблемы, которые могут побудить население к миграции.

Использованные источники:

1. Искандарян А.М. Кавказ-Россия: миграция легальная и нелегальная// КИСМИ. - Ереван. - 2004. - С. 4-5.
2. Ионцев В.А. Международная миграция населения на постсоветском пространстве: двадцать лет удач, ошибок и надежд// Гл. ред. В.А. Ионцев. - М.: Верди. - 2011. - С. 104-105, С.113.
3. Тахумова О.В. Инструменты государственной поддержки реального сектора экономики. // Сборник научных трудов: Теоретические и прикладные вопросы образования и науки сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. С. 150-152.

4. Тахумова О.В., Савельева О.Г. Вступление Армении в таможенный союз как стратегически важное решение // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 78-79.
5. Всероссийская перепись населения 2010 //Официальный сайт. - URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 13.11.2012).

Моисеева И.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск

**ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУБЪЕКТОВ РФ**

Статья публикуется при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №14-12-13029 а/р).

Государственно-частное партнерство (ГЧП) является объективно обусловленным трендом современного развития экономики. При этом реализация того или иного проекта зависит от ряда его факторов, определяющих интенсивность использования механизма государственно-частного партнерства и степень активности участия в проекте каждой из сторон. В целом, интенсивность развития ГЧП в субъектах РФ оценивается по методике оценки факторов, влияющих на развитие механизмов ГЧП при определении уровня потенциала региона, разработанной Центром развития государственно-частного партнерства. На основе результатов ежегодно проводимого анализа составляется рейтинг регионов по уровню развития ГЧП, цель которого – комплексная оценка потенциала субъекта РФ для привлечения частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства [3].

На сегодняшний день составлены «Рейтинг регионов ГЧП-2013» и «Рейтинг регионов ГЧП-2014», при сравнении которых можно выделить ряд существенных различий как в самой методике проводимого анализа, так и в его результатах. При составлении «Рейтинга регионов ГЧП-2013» проводилась оценка следующих факторов: а) организационно-правовая структура государственно-частного партнерства в регионе; б) опыт реализации проектов ГЧП; в) инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов [4]. Каждый из представленных факторов характеризуется рядом параметров, положительные значения которых у субъекта РФ («идеального публичного партнера») рассматриваются частным инвестором как условие его привлекательности для инвестиций в ГЧП-проекты. Однако данный подход не учитывает инвестиционную емкость инфраструктурного сектора региона и не отражает потребностей региона в частных инвестициях в инфраструктуру (таблица 1).

При составлении «Рейтинга-2014» в методику были внесены следующие изменения: 1) скорректированы базовые коэффициенты, используемые при оценке опыта реализации проектов ГЧП; 2) развитость нормативно-правовой базы и опыт реализации проектов ГЧП оценены с учетом экспертных коэффициентов, основанных на качественном анализе конкретных нормативно-правовых актов и проектов.

Наибольший вес (относительный вес – 0,4) среди представленных факторов имеет «*Организационно-правовая структура государственно-частного партнерства в регионе*» (или «*Развитость институциональной среды в сфере ГЧП в регионе*»). В настоящий момент ГЧП в России находится в стадии становления и развитость институциональной среды является наиболее важным компонентом для привлечения инвестиций в проекты ГЧП. Под ней понимается такой комплекс условий, как: наличие нормативно-правовой базы в субъекте РФ, наличие ответственных органов власти или структурных подразделений по развитию ГЧП, планов развития ГЧП в субъекте, инвестиционных меморандумов и др. [3].

При оценке первого фактора учитывались также и экспертные оценки, основанные на качественном анализе принятых региональных законов, регламентирующих участие субъектов РФ в проектах ГЧП.

Таблица 1 – Характеристика факторов, определяющих развитие ГЧП в субъектах РФ [4]

Фактор	Параметр фактора	Расчет параметра
Организационно-правовая структура государственно-частного партнерства в регионе	Наличие в субъекте РФ закона, регулирующего заключение сделок на принципах государственно-частного партнерства	
	Проработанность нормативных актов, описывающих процедуры подготовки и реализации проектов ГЧП, включая описание порядка взаимодействия органов исполнительной власти и проведение конкурсных процедур	
	Проработанность муниципальных нормативно-правовых актов, регулирующие развитие ГЧП и реализацию проектов ГЧП в муниципальном образовании	
	Наличие в бюджете субъекта РФ статей, относящихся к финансированию ГЧП	
	Наличие инвестиционного меморандума региона и/или программы развития инвестиционной деятельности	
	Наличие плана развития ГЧП в регионе	
	Наличие в регионе коллегиального органа, принимающего решения по ГЧП	
Опыт реализации проектов ГЧП в регионе	Наличие регионального инвестиционного фонда	
	Статус проекта – параметр позволяет учесть и дифференцировать оценки опыта региона по подготовке проекта ГЧП и по участию в реализации	Реализуемый и реализованный проект – заключено соглашение о реализации проекта ГЧП, и частный инвестор в настоящий момент либо выполняет работы в соответствии с заключенным договором либо уже выполнил свои обязательства перед государством.

		Планируемый проект – принято решение о привлечении частного инвестора для реализации проекта; объявлен конкурс на выбор частного инвестора.
	Уровень проекта – параметр позволяет учесть сложность проекта и степень вовлеченности региональных властей в подготовку и реализацию проекта ГЧП.	Федеральный проект
		Региональный проект
		Муниципальный проект
	Тип проекта – параметр позволяет учесть в расчетах недостаток информации о проектах и методическую неопределенность относительно характеристик проекта	ГЧП – проект реализуется в соответствии с региональным законом о ГЧП либо информации о проекте не достаточно, но по описанию проект соответствует критериям проекта ГЧП.
		Инфраструктурный проект – проект реализуется при наличии частных инвестиций, невозможно определить юридическую схему проекта по информации открытых источников.
		Тип проекта не определен
Инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов	Наличие одного или нескольких кредитных рейтингов	Балльная оценка в зависимости от числа агентств, выставивших рейтинг.
	Значение международного кредитного рейтинга	Балльная оценка в зависимости от значения рейтинга. Для расчета по значениям нескольких рейтингов применяется среднее арифметическое.

По фактору «Организационно-правовая структура государственно-частного партнерства в регионе» следует отметить, что на начало 2014 г. законы о ГЧП приняты в 65 субъектах Российской Федерации. При этом «регионом-первопроходцем» в данном нормативно-правовом поле является г. Санкт-Петербург, где соответствующий закон был принят еще в 2006 г. (Закон Санкт-Петербурга от 25 декабря 2006 г. № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах»). В 2008-2009 гг. аналогичные законы были приняты в республиках Алтай, Дагестан, Калмыкия, Тыва и Удмуртская Республика. Проекты соответствующих нормативно-правовых актов разработаны в 4 субъектах РФ (таблица 2).

Таблица 2 – Перечень проектов законов о государственно-частном партнерстве [3]

Регион	Закон	Статус
Республика Мордовия	Проект Закона Республики Мордовия «Об участии Республики Мордовия в государственно-частном партнерстве»	Внесен в Государственное собрание Республики Мордовия и планируется к рассмотрению во второй половине 2013 г.
Республика	Проект Закона Республики	Принят в первом

Саха (Якутия)	Саха(Якутия) «Об участии Республики Саха (Якутия) в инфраструктурных проектах государственно-частного партнерства»	чтении Государственным Собранием Республики Саха (Якутия)
Пермский край	Проект Закона Пермского края «О государственно-частном партнерстве в Пермском крае»	Принят Законодательным Собранием Пермского края в первом чтении
Тюменская область	Проект Закона Тюменской области «Об участии Тюменской области в проектах государственно-частного партнерства»	Внесен в Тюменскую областную Думу 23 марта 2012 г.

В некоторых региональных законах имеют место нормы, конкурирующие с федеральным законодательством или противоречащие логике ГЧП. В ряде регионов в качестве инструмента финансового участия субъекта РФ за счет средств бюджета в реализации соглашения о ГЧП предусмотрен выкуп результатов деятельности частного партнера или осуществление выплат партнеру, связанных с выполнением партнером обязательств по предоставлению товаров, выполнению работ, оказанию услуг согласно условиям соглашения [2].

Следующим по относительному весу (0,3) выступает фактор «*Опыт реализации проектов ГЧП в регионе*», который учитывается исходя из утверждения, что каждый последующий ГЧП-проект повышает соответствующие управленческие компетенции и позитивно влияет на развитие механизма государственно-частного партнёрства в регионе. При исследовании опыта реализации ГЧП-проектов в регионе анализировались следующие показатели: 1) текущий статус проекта (стадия реализации); 2) объем финансовых средств, вложенных частным инвестором; 3) срок реализации проекта с учетом всех стадий; 4) отраслевая дифференциация проектов в субъекте; 5) экспертный коэффициент. Особо следует отметить экспертный коэффициент, который учитывал проработанность проекта, а также его сложность для структурирования и реализации. Также учитывалось наличие заемного финансирования, так как в этом случае проект проходил дополнительную оценку и одобрения кредитной организации, что говорит о его качественной проработке и востребованности. По данному фактору на начало 2014 г. в разрезе субъектов РФ сложилась следующая ситуация: в 60 субъектах РФ разработано и реализуются 131 проект ГЧП (таблица 3).

Таблица 3 – Реализация ГЧП-проектов по сферам и федеральным округам РФ, на начало 2014 г.

Федеральный округ / Сфера	Коммунальная	Социальная	Транспортная	Энергетическая	Общий итог
ДВФО	-	-	2	2	4
ПФО	9	17	5	3	34

СЗФО	4	8	7	4	23
СКФО	-	3	-	1	4
СФО	1	10	6	7	24
УФО	2	6	2	1	11
ЦФО	5	7	5	4	21
ЮФО	2	5	3	-	10
Общий итог	23	56	30	22	131

Из представленных проектов ГЧП 57 % реализуются, 24 % находятся на стадии разработки, 9 % – реализованы, 8 % представлены на конкурс и 2 % проектов приостановлено. Средний срок реализации проектов ГЧП составляет 12,7 лет. При этом 70 проектов (или 57 %) реализуются в форме концессии, 46 проектов (или 35 %) в форме регионального закона и 15 проектов (12 %) в формах, близких к государственно-частному партнерству, таких как: аренда с инвестиционными обязательствами (4 проекта), государственные закупки с отсрочкой платежа (6 проектов), контракт жизненного цикла (КЖЦ) – 5 проектов [2].

По состоянию на начало 2014 г. наибольшее число ГЧП-проектов реализуется в отраслях социальной сферы – 56 проектов. Большая часть из них реализуется в формах концессии (26 проектов) и регионального закона (21 проект). Второе место по масштабу реализации ГЧП-проектов занимает транспортная сфера – 30 проектов (из них 15 – в форме концессии и 11 – через региональный закон). Также следует отметить, что здесь наибольшее число проектов, реализуемых в форме государственных закупок (10 % от общего числа). Кроме того, только в социальной и транспортной сферах реализуются ГЧП-проекты в форме КЖЦ: 4 проекта в отраслях социальной сферы и 3 проекта – в транспортной сфере. Данные контракты могут быть реализованы при сохранении бюджетного финансирования (что выгодно частному партнеру) и, с другой стороны, позволяют государству при вложении бюджетных средств быть уверенным в том, что они будут эффективно расходоваться, а создаваемый объект инфраструктуры будет соответствовать установленным функциональным параметрам. Сохранение всех данных условия особенно важно для отраслей социальной и транспортной сфер. Практически равное число ГЧП-проектов реализуются в энергетической (22 проекта) и коммунальной (23 проекта) сферах.

Суммарная стоимость проектов ГЧП (на всех стадиях реализации) составляет – 1,044 трлн. рублей. Общий объем привлеченных частных инвестиций в проекты ГЧП составляет – 913,4 млрд. рублей (87,44 % от суммарной стоимости проектов). В разрезе федеральных округов РФ можно отметить, что наибольшее число ГЧП-проектов реализуется в субъектах ПФО – 26 проектов, однако размер частных инвестиций (44,05 млрд. р.) меньше, чем в субъектах Уральского федерального округа, где более 46 млрд. р. частного инвестирования приходится на 6 проектов (рисунок 1).

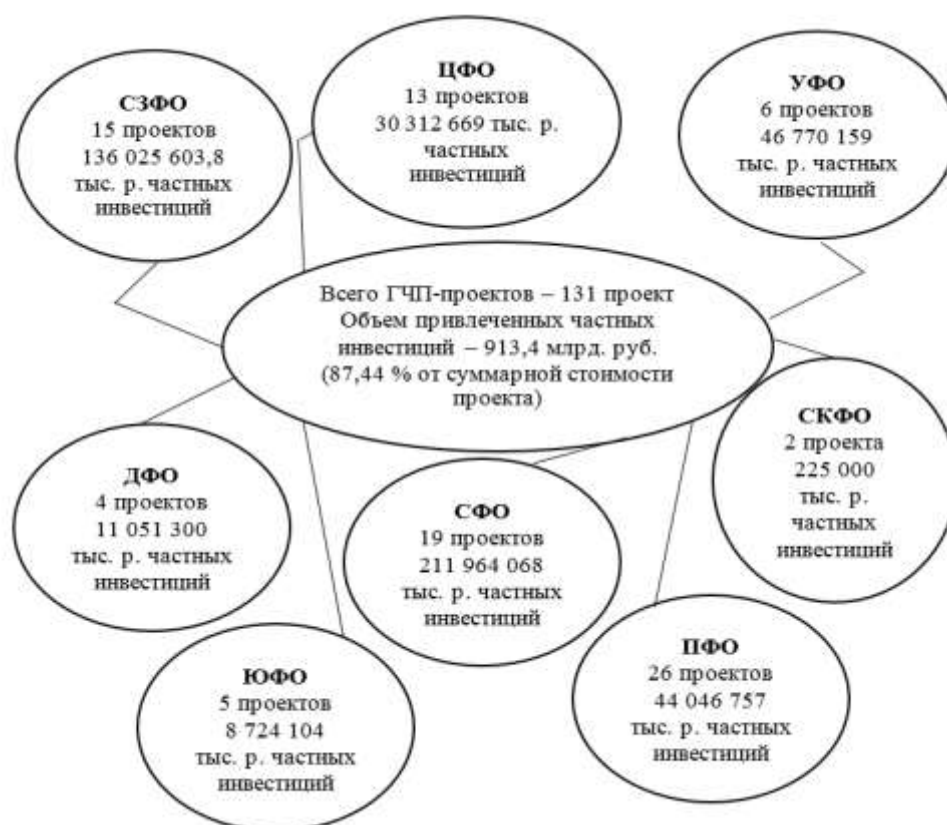


Рисунок 1 – Реализация ГЧП-проектов в разрезе федеральных округов РФ, на начало 2014 г.

Наибольший объем частного инвестирования на реализацию ГЧП-проектов приходится на субъекты Северного федерального округа (19 проектов), наименьший – в Северо-Кавказском федеральном округе (на 2 проекта приходится 225 млн. р.).

Фактор «Инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов» имеет относительный вес 0,3 и оценивается на основе данных рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России рейтингового агентства «Эксперт-РА». Фактор имеет балльное значение, которое выставлялось на основе рейтинга инвестиционной привлекательности каждого субъекта. Инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по 2 параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Инвестиционный потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, инвестиционный риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. Суммарный потенциал состоит из 9 частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного. Интегральный риск – из 6 частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального. Вклад каждого частного

риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ. Минимальное значение «3D» –1 балл; максимальное значение «1А» –10 баллов.

Согласно данной методике, в группу с высоким потенциалом вошли следующие регионы: г. Москва (риск – 0,1194; потенциал – 15,3 %), Московская область (риск – 0,188; потенциал – 6,1 %), г. Санкт-Петербург (риск – 0,175; потенциал – 5,5 %), Краснодарский край (риск – 0,171; потенциал – 2,7 %), Республика Татарстан (риск – 0,183; потенциал – 2,5 %), Свердловская область (риск – 0,232; потенциал – 2,6 %). При этом, Свердловская область входит в группу 1В (высокий потенциал – умеренный риск), остальные субъекты образуют группу 1А (высокий потенциал – умеренный риск). Среди них наиболее благоприятный инвестиционный потенциал можно отметить в г. Москва и Московской области, что связано с концентрацией большего числа всех производственных, финансовых и трудовых ресурсов. В группу со средним потенциалом по итогам 2012–2013 гг. вошли 12 субъектов РФ. Два региона образовали группу 2А (средний потенциал – умеренный риск): Белгородская область (риск – 0,163; потенциал – 1,4 %), Ростовская область (риск – 0,185; потенциал – 1,92 %). Десять субъектов образовали группу 2В (средний потенциал – умеренный риск): Республика Башкортостан (риск – 0,236; потенциал – 1,93 %), Пермский край (риск – 0,305; потенциал – 1,8 %), Ханты-Мансийский автономный округ (риск – 0,238; потенциал – 1,7 %), а также Нижегородская (риск – 0,256; потенциал – 1,97 %), Самарская (риск – 0,226; потенциал – 1,93 %), Челябинская (риск – 0,264; потенциал – 1,84 %), Иркутская (риск – 0,247; потенциал – 1,48 %), Кемеровская (риск – 0,303; потенциал – 1,6 %), Новосибирская области (риск – 0,256; потенциал – 1,97 %) и Красноярский край (риск – 0,281; потенциал – 2,4 %).

Большая часть регионов (65 субъектов) образовали группу с пониженным и незначительным инвестиционным потенциалом. При этом 2 региона характеризуются минимальным риском при пониженном потенциале (группа 3А): Воронежская (риск – 0,173; потенциал – 1,4 %) и Липецкая области (риск – 0,166; потенциал – 1,72 %), и 3 региона составили группу 3Д (низкий потенциал – экстремальный риск): республики Ингушетия (риск – 0,505; потенциал – 0,32 %), Тыва (риск – 0,602; потенциал – 0,19 %) и Чеченская Республика (риск – 0,563; потенциал – 0,42 %) [1]. Результаты инвестиционного рейтинга регионов РФ за 2012–2013 гг. показали, что большая часть субъектов обладает пониженным и незначительным инвестиционным потенциалом с достаточно большим риском, что заставляет задуматься о принятии ряда государственных мер в данном направлении.

Все рассмотренные факторы позволили сформировать соответствующие рейтинги субъектов РФ по развитию в них

государственно-частного партнерства. В первую очередь отметим группу регионов-лидеров с уровнем потенциала ГЧП 60-75 % (таблица 4). Информация представлена в сравнении 2014 г. с 2013 г. и разница в единицах измерения ГЧП-потенциала объясняется вышеотмеченными изменениями в своей методике расчета.

Таблица 4 – Регионы-лидеры по развитию ГЧП-потенциала [3,4]

№ п/п	Регион	Место в рейтинге на начало 2014 г.	Показатель ГЧП-потенциала, в %	Место в рейтинге на начало 2013 г.	Показатель ГЧП-потенциала, баллы
1	г. Санкт-Петербург	1	73,9	1	7,8
2	Республика Татарстан	2	70,6	2	6,6
3	Новосибирская область	3	65,5	10	5,5
4	Свердловская область	4	63,9	12	5,5
5	Нижегородская область	5	62,3	7	5,7
6	Воронежская область	6	60,4	3	6,5

В первую очередь стоит выделить лидеров рейтинга: Санкт-Петербург и Республику Татарстан, которые обладают наивысшей инвестиционной привлекательностью (10 баллов по оценкам составителей Рейтинга) и имеют большой опыт реализации региональных ГЧП-проектов и развитую институциональную среду. На 7 позиций улучшила свое положение Новосибирская (+7 позиций) и Свердловская (+6 позиций) области, что можно связать с активизацией разработки и реализации в данных субъектах ГЧП-проектов. Также в лидерах рейтинга осталась и Воронежская область, которая выделяется наивысшим показателем по развитости нормативно-правовой базы для реализации ГЧП-проектов на территории субъекта. Регионы с высоким ГЧП-потенциалом (45-60 %) характеризуются наличием относительно небольшого опыта реализации ГЧП-проектов (1-2 проекта), стабильной инвестиционной привлекательностью (6-8 баллов) и наличием нормативно-правовой базы в сфере ГЧП, находящейся в стадии становления (таблица 5).

В данной группе представлены, в том числе, и ведущие российские регионы (Москва и Краснодарский край), на территории которых в настоящий момент ГЧП можно охарактеризовать как находящееся в стадии формирования, но при этом уровень инвестиционной привлекательности максимально возможный.

Таблица 5 – Регионы с высоким значением ГЧП-потенциала [3,4]

№ п/п	Регион	Место в рейтинге на начало 2014 г.	Показатель ГЧП-потенциала, в %	Место в рейтинге на начало 2013 г.	Показатель ГЧП-потенциала, баллы
1	Ленинградская область	55,0	7	18	5,0
2	Самарская область	54,3	8	25	4,6
3	Ярославская область	52,7	9	4	6,3
4	г. Москва	52,3	10	13	5,5
5	Краснодарский край	51,9	11	15	5,4
6	Ханты-Мансийский автономный округ	51,0	12	24	4,7
7	Липецкая область	49,7	13	20	4,9
8	Пермский край	49,4	14	56	2,4
9	Ростовская область	49,4	15	11	5,5
10	Республика Башкортостан	48,7	16	51	2,8
11	Кемеровская область	48,3	17	38	4,0
12	Вологодская область	47,2	18	8	5,6
13	Астраханская область	47,1	19	36	4,1
14	Рязанская область	46,2	20	22	4,7
15	Республика Коми	46,2	21	29	4,5
16	Калужская область	46,0	22	9	5,6

Также стоит отметить регионы, которые активно внедряют практику реализации проектов ГЧП и обладают уже сложившимся опытом в данной сфере, это Пермский край (+42 позиции в 2013 г. по сравнению с 2012 г.), Ярославская область (+5 позиций), Липецкая область (+7 позиций), Самарская область (+17 позиций) и Ханты-Мансийский автономный округ (+12 позиций). Особенно стоит отметить интенсивность развития Пермского края – перемещение в рейтинге с 56 на 14 место, что связано с комплексным подходом при реализации ГЧП-проектов на муниципальном уровне: 5 проектов, находящихся в стадии реализации и 5 проектов, находящихся в стадии инициирования. Также отметим Республику Башкортостан – +35 позиций в рейтинге в начале 2014 г. по сравнению с предыдущим годом. Причиной такого «скачка» является инициация крупных концессионных проектов по строительству автодорожной инфраструктуры региона, а также комплексное развитие системы управления проектами ГЧП. В целом, регионы, представленные в данном сегменте рейтинга, в настоящий момент характеризуются высоким потенциалом для привлечения частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства.

В группе регионов со средним потенциалом государственно-частного партнерства (35–45 %) включены 16 регионов (таблица 6).

Таблица 6 – Регионы со средним значением ГЧП-потенциала [3,4]

№ п/п	Регион	Место в рейтинге на начало 2014 г.	Показатель ГЧП-потенциала, в %	Место в рейтинге на начало 2013 г.	Показатель ГЧП-потенциала, баллы
1	Оренбургская область	23	42,9	39	4,0
2	Республика Удмуртия	24	42,6	27	4,5
3	Кировская область	25	42,3	16	5,3
4	Иркутская область	26	41,0	28	4,5
5	Омская область	27	40,9	23	4,7
6	Курганская область	28	40,8	53	2,6
7	Тамбовская область	29	40,7	33	4,3
8	Волгоградская область	30	40,5	30	4,4
9	Красноярский край	31	40,1	14	5,4
10	Псковская область	32	39,6	74	0,8
11	Калининградская область	33	39,2	62	1,7
12	Московская область	34	38,0	21	4,9
13	Республика Карелия	35	37,4	19	4,9
14	Томская область	36	37,3	31	4,4
15	Сахалинская область	37	35,7	82	0,0
16	Тульская область	38	35,6	5	6,1

В данном сегменте рейтинга находятся регионы, в которых ГЧП характеризуется стадией формирования первичного опыта, но при этом создаются условия для гармоничного развития механизмов ГЧП. В основном здесь представлены регионы, в которых проекты ГЧП находятся еще на прединвестиционной стадии (в частности проект «Строительство западного обхода г. Волгограда»), а также регионы, в которых усилиями администраций создаются условия для привлечения частного инвестора. Наибольший прогресс в данном отношении наблюдается у Сахалинской области – +45 позиций в рейтинге, что связано с созданием областного бюджетного учреждения «Сахалинское агентство проектов развития»; принятие программы развития ГЧП Сахалинской области; реализация ГЧП-проекта «Строительство и реконструкция систем энергообеспечения на острове Итуруп» на основе концессионного соглашения.

Выделяются регионы, которые, наоборот, ухудшили свою позицию в рейтинге за год: Кировская область (-9 позиций), Красноярский край (-17 позиций), Тульская область (-33 позиции). Характерна позиция Московской области, которая обладает самым высоким инвестиционным потенциалом (10 баллов, наряду еще с 4 субъектами РФ), но при этом, пока еще не имеет ни одного регионального проекта, который находился бы в стадии реализации. Также стоит отметить, что в данном сегменте находятся регионы с высоким уровнем экономического развития (Омская область,

Красноярский край, Калининградская область), которые при определенной политической воле руководства субъекта могут иметь все шансы занять лидирующую позицию в рейтинге. Остальные регионы образуют группы с низким (25–35 %) и очень низким (5–25 %) потенциалом государственно-частного партнерства [3,4].

В группу с низким потенциалом ГЧП вошли регионы (22 субъекта), характеризуются низким уровнем развития нормативно-правовой базы, влияющей на реализацию ГЧП-проектов и не самой высокой инвестиционной привлекательностью: в среднем 4 балла (таблица 7).

Значительно ухудшилось положение Белгородской области: -36 позиций с 2012 г. по 2013 г., а также Ивановской (-12 позиций) и Пензенской (-28 позиций) областей. При этом, в данной группе регионов только Мурманская область и Республика Тыва имеют существенный опыт реализации ГЧП-проектов, но в связи с невысоким рейтингом инвестиционной привлекательности не вошли в перечень регионов со средним потенциалом. Но, в целом, представленные регионы обладают широкими возможностями для роста при грамотном позиционировании перспективных инфраструктурных проектов для частного инвестора.

Таблица 7 – Регионы с низким значением ГЧП-потенциала [3,4]

№ п/п	Регион	Место в рейтинге на начало 2014 г.	Показатель ГЧП-потенциала, в %	Место в рейтинге на начало 2013 г.	Показатель ГЧП-потенциала, баллы
1	Смоленская область	39	34,8	49	3,1
2	Костромская область	40	34,6	41	3,9
3	Архангельская область	41	34,4	62	1,3
4	Белгородская область	42	34,0	6	5,9
5	Мурманская область	43	32,9	43	3,8
6	Ивановская область	44	32,4	32	4,3
7	Тверская область	45	32,0	45	3,6
8	Республика Тыва	46	31,6	75	0,7
9	Республика Адыгея	47	31,5	78	0,2
10	Амурская область	48	31,4	69	1,1
11	Брянская область	49	31,3	54	2,5
12	Челябинская область	50	31,3	46	3,5
13	Алтайский край	51	31,2	37	4,1
14	Республика Марий Эл	52	28,9	44	3,6
15	Республика Мордовия	53	28,8	72	0,9
16	Пензенская область	54	28,0	26	4,6
17	Магаданская область	55	27,6	77	0,3
18	Республика Кабардино-Балкария	56	27,4	61	1,7
19	Республика Северная	57	26,4	79	0,2

	Осетия – Алания				
20	Новгородская область	58	26,2	73	0,8
21	Орловская область	59	26,0	47	7,2
22	Республика Чувашия	60	25,6	34	4,2

В группу с самым низким потенциалом государственно-частного партнерства вошли 22 субъекта РФ. На последнем месте здесь находится Чукотский автономный округ (6,0 %), при этом позиция данного субъекта не изменилась по сравнению с «Рейтингом 2013». Также в «хвосте» рейтинга находятся республики Карачаево-Черкесия (82 место) – 7,6 %, Чечня (81 место) – 10,6 %, Дагестан (80 место) – 12,6 % и Еврейская автономная область (79 место) – 14,2 %. Данные субъекты характеризуются наиболее низкими показателями по факторам «Опыт региона по реализации проектов ГЧП» – 0 баллов и «Инвестиционная привлекательность» – 1 балл. Тем не менее, в данном сегменте есть положительная динамика – многие регионы, в частности Ямало-Ненецкий автономный округ, Камчатский край, Забайкальский край приступили к реализации пилотных ГЧП-проектов, при успешной реализации которых могут рассчитывать на повышение в рейтинге. Исходя из представленного анализа, можно отметить, что ГЧП на территории страны развито не в полной мере, хотя имеются ряд положительных тенденций. Интенсивность развития ГЧП-потенциала субъектов РФ возможно повысить при равной активизации таких факторов, как опыт реализации проектов ГЧП и инвестиционной составляющей регионов, находящиеся в настоящее время на начальной стадии.

Использованные источники:

1. Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. – 19 с.
2. Инвестиционный рейтинг российских регионов 2012–2013 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА». – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2013/att1/att1>.
3. Модельный Закон субъекта Российской Федерации «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства» [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4>.
4. Рейтинг регионов ГЧП-Старт 2013 [Электронный ресурс] / Центр развития государственно-частного партнерства. – Режим доступа: <http://pppcenter.ru/index.php?id=22>.

ТЕОРИИ ЛИДЕРСТВА

Слово лидер происходит от английского lead (вести). Значит, лидер – это ведущий, идущий впереди. Лидер – член организации, обладающий высоким личным статусом, оказывающий сильное влияние на мнение и поведение окружающих его людей, членов какого-либо объединения, организации и выполняющий комплекс функций [1].

Первое определение понятия «лидерство» было введено еще итальянским писателем и политическим деятелем Николо Макиавелли. В его трактовке политический лидер – это государь, спланирующий и представляющий все общество и использующий любые средства для поддержания общественного порядка и сохранения своего господства. Сейчас же лидерство определяют как процесс социального влияния, при котором лидер ищет добровольного участия подчиненных в деятельности по достижению организационных целей (Шрисхайн); или как процесс оказания влияния на групповую активность, которое направлено на достижение целей (Стогдилл). Лидерство определяют также как конкретные действия лидера по координации и управлению деятельностью группы (Фридлер).

Теория черт. В XX веке сторонники теории черт Л. Бернард, В. Бинхам, О. Тэд, С. Килбоурн пытались дать ответ на вопрос, какими свойствами должен обладать лидер как особый субъект деятельности. Они считали, что лидером человека делают определенные психологические качества и свойства (черты). Лидер рассматривался ими через призму ряда факторов, Во-первых, к таким факторам относились его «способности», прежде всего, умственные, вербальные. Во-вторых, «достижения», например, образование и физическое развитие. В-третьих, «ответственность» — зависимость, инициатива, упорство, желание. В-четвертых, «участие», то есть, активность, кооперация. В-пятых, «статус» — социально-экономическое положение, популярность. В-шестых, важными признавались «ситуативные черты» личности.

Выделим основные качества, которые сторонники этой теории считали необходимыми для лидера:

- сильное стремление к ответственности и завершению дела;
 - энергия и упорство в достижении цели, рискованность и оригинальность в решении проблем;
 - инициативность;
 - самоуверенность;
 - способность влиять на поведение окружающих, структурировать социальные взаимоотношения;

- желание принять на себя все последствия действий и решений;
- способность противостоять фрустрации и распаду группы.

В разработку теории черт внес свой вклад и выдающийся философ М. Вебер. Он считал: «три качества являются для политика решающими: страсть, чувство ответственности и глазомер... Страсть в смысле ориентации на существо дела, страстной самоотдачи делу... Глазомер, способный с внутренней собранностью и спокойствием поддаться воздействию реальностей... требуется дистанция по отношению к вещам и людям... Проблема состоит в том, чтобы втиснуть в одну и ту же душу и жаркую страсть, и холодный глазомер».

Теории среды. Основное положение группы теорий, объединяемых под этим названием, гласит: лидерство является функцией окружения, т. е. определенных времени, места и обстоятельств, в том числе культурных. Этот подход игнорировал индивидуальные различия людей, объясняя их поведение исключительно требованиями среды. Так, согласно Е. Богардусу, тип лидерства в группе прежде всего зависит от природы группы и проблем, которые ей предстоит решать.

В. Хоккинг предполагал, что лидерство — функция группы, которая передается лидеру, только когда группа желает следовать выдвинутой им программе. В этой связи Х. Персон выдвинул две гипотезы: 1) каждая ситуация определяет как качества лидера, так и самого лидера; 2) качества индивида, которые определяются ситуацией как лидерские качества, являются результатом предыдущих лидерских ситуаций. Не вызывая отторжения, такие выводы, однако, мало чего проясняют.

Теории взаимодействия-ожидания. Согласно взглядам Дж. Хоманса и Дж. Хемфилда, теория лидерства должна рассматривать три основные переменные: действие, взаимодействие и настроения. Это предполагает, что усиление взаимодействия и участие в совместной деятельности связано с усилением чувства взаимной симпатии, а также с внесением большей определенности в групповые нормы. Лидер в этой теории определяется как, прежде всего, инициатор взаимодействия.

Например, теория «усиления ожиданий» Р. Стогдилла основана на простом утверждении. У членов группы, считал он, в процессе взаимодействия усиливаются ожидания того, что каждый из них будет продолжать действовать соответствующим образом. Роль индивида определяется взаимными ожиданиями и, если его действия совпадают с ожиданиями группы, ему будет разрешено к ней присоединиться, т. е. его допустят в группу. Лидерский потенциал человека зависит от его способности инициировать нужные взаимодействия и ожидания.

Гуманистические теории лидерства. Группа теорий лидерства, получивших название «гуманистические», во главу угла ставила развитие эффективной организации. По мнению представителей этого подхода,

человек по самой своей природе является «существом мотивированным», а организация по своей природе всегда структурирована и контролируема. Главной функцией лидерства является изменение организации с целью обеспечения свободы индивидов для реализации их мотивационного потенциала и удовлетворения своих нужд — однако, при одновременном достижении целей организации.

Д. Мак-Грегор разработал две теории организующего лидерства. Первая, так называемая **теория X**, основана на предположении, что индивиды обычно пассивны, противостоят нуждам организации и, следовательно, их необходимо направлять и «мотивировать». Вторая, **теория Y**, основана на предположении, что люди уже обладают мотивацией и стремятся к ответственности, поэтому необходимо так их организовывать и направлять, чтобы они одновременно реализовывали и свои цели, и цели организации. Две эти теории отражают, по сути, два этапа развития организации [3].

Психологические теории лидерства. На становление, характер и направленность лидерства непосредственно влияют внутренние побуждения человека к занятию руководящих позиций. Прояснить субъективные механизмы лидерства помогают психологические теории, в частности психоаналитическое объяснение лидерства. Как считал основоположник психоанализа З. Фрейд, в основе лидерства лежит подавленное либидо — преимущественно бессознательное влечение сексуального характера. Последователи Фрейда трактуют либидо более широко как психическую энергию вообще. В процессе сублимации (накопления и перехода в более высокие состояния) оно проявляется в стремлении к творчеству, лидерству и т.п.

У многих людей обладание руководящими позициями выполняет субъективно-компенсаторные функции, позволяет подавлять или преодолевать различного рода комплексы, например, чувство неполноценности. Определенные психологические потребности отражает и подчинение лидеру. Субъективное принятие лидерства закладывается еще в детстве, когда ребенок нуждается в покровительстве и авторитете родителей. И в этом смысле авторитет руководителя организации подобен авторитету главы семейства.

Заметный вклад в развитие психоаналитического объяснения феномена лидерства внесли ученые Франкфуртской школы Э. Фромм и Т. Адорно. Они выявили тип личности, предрасположенный к авторитаризму и стремящийся к власти. Такая личность формируется в нездоровых общественных условиях, порождающих массовые фрустрации и неврозы, состояния подавленности, гнетущего напряжения, тревожности, безысходности и отчаяния. У человека появляется стремление убежать от всего этого в сферу господства и подчинения. Для авторитарной личности власть является психологической потребностью, позволяющей избавиться от

собственных комплексов путем навязывания своей воли другим людям. Такой тип поведения в психологическом смысле служит проявлением не силы, а слабости. Авторитарная личность, не имея подлинной внутренней силы, пытается убедить себя в обладании ею с помощью господства над другими. Эта личность иррациональна, склонна к мистике, руководствуется в первую очередь эмоциями и не терпит равенства и демократии.

Использованные источники:

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. – М., 2001. – С. 471.
2. Вебер М. Избранные произведения. — М.: Прогресс, 1990. — С. 690-691.
3. Ольшанский Д. В. Политическая психология. – СПб: Питер, 2002. – 576с.

*Мокшанцев Л.В., к.ф.н.
доцент
кафедра философии
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

ТОТАЛИТАРИЗМ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ

История 20 века, явившая миру расцвет и гибель тоталитарных режимов, заставляет задуматься о сути тоталитарности как явления во всех его аспектах. В чем фундаментальные предпосылки возникновения и становления тоталитарности? Тоталитаризм (от лат. *totalis* — весь, целый, полный,) означает жесткую со стороны государства регламентацию всех сфер и жизни общества, и жизни гражданина, причем зачастую контроль осуществляется насильственными способами, так как тоталитарный режим стремится лишить каждого человека его частной жизни и свести ее к общественной. В этом состоит одна из задач тоталитарного режима — отождествить частную жизнь с общественной, превратить каждое индивидуальное Я в общественное.

Тоталитаризм как идеология, как способ жесткой организации жизни человека, имеет давние традиции, его корни можно обнаружить еще в учении Платона об идеальном государстве. Эта модель представлена в его диалоге «Государство». В модели идеального государства очевидны черты тоталитарной организации общества. Государство имеет кастово-иерархическое строение. Вершину пирамиды составляют философы - правители, «лучшие из лучших». Главная опора их власти — сословие стражей. Третье сословие образуют ремесленники землепашцы (народ). Правители распределяют общественные функции. Им виднее, кому что положено делать, и они заботятся, чтобы каждый делал свое. Правда, принадлежать к какому-либо сословию определяется не рождением (как было в Индии), а характером и способностями человека. Частная собственность отменяется, семья как ячейка общества упраздняется и заменяется временными браками и общностью жен. Рождаемость ставится под контроль правителей и особых должностных лиц, которые подбором

брачных пар должны обеспечить требуемое количество потомства. Они отделяют младенцев, подлежащих воспитанию, от обладающих телесными и духовными изъянами и по этой причине подлежащими уничтожению. Отобранные таким образом младенцы помещаются в ясли и там воспитываются достойнейшими из мужей.

В таком государстве допустима ложь. Как считал Платон, она иногда необходима ради блага народа. Все диссиденты и младенцы с изъянами, подлежат уничтожению. Государство должно быть абсолютно неизменно, изолировано от внешних влияний, находиться далеко от моря, иметь постоянное количество граждан. Закон в таком государстве есть свидетельство абсолютного разума. Он регламентирует все: брак, воспитание детей, поведение, труд и отдых. Платон полагал, что такая регламентация диктуется природой человека, ведь люди в большинстве своем слабы, не умны, мелки и безнравственны. И эти недостатки можно преодолеть, опираясь на торжество закона. Также Платон большие надежды возлагал на карательные меры: доносы, избиения, тюремное заключение, штрафы, а иногда и вечные муки. Так что смело можно говорить, что прообразы тоталитарных режимов 20 века были описаны очень давно, еще до нашей эры, одним из величайших философов античности.

Политический термин «тоталитаризм» и теоретическая концепция тоталитаризма появились уже после Первой мировой войны. Идеолог фашизма итальянский философ Джованни Джентиле пропагандировал тотальную концепцию жизни. В своей философии он развивал идеи о поглощении элементов общества тотальностью государства и об идентичности человека и государства. Если либерал исходит из признания независимости индивида по отношению к государству, то сторонник тоталитаризма считает его функцией общества. Теория тоталитаризма связана с именами Ф. Хайека, З. Бжезинского, Х. Арендт, Р. Арона.

Для возникновения тоталитарного режима необходимы соответствующие предпосылки. Прежде всего в общественном самосознании должна превалировать ценность общественного Я перед Я индивидуальным. Ценность человеческой жизни несравнима с ценностью общего и процветанием государства («Германия – превыше всего»). Только в таких условиях возможно формирование тоталитарных умонастроений. Тоталитаризм – это такая социально-политическая система, при которой власть стремится создать государство, управляемой всеохватывающей идеологией, латентно обращенной не к сознанию человека, а к его бессознательному.

Основополагающие черты тоталитарного режима следующие:

1. Власть сверхцентрализована, и основывается на бесконтрольном господстве. Власть и народ составляют единое целое, причем народ находится в состоянии искреннего убеждения в том, что власть полностью отражает все его мысли и чаяния. Необходима единая идеология с одной

доминирующей идеей. Обычно в этой идее содержится элемент мессианства данного народа, объединяющий его против образа чужого или врага. Врагом может вступать кто угодно, обычно другой народ, особенно чья ментальность прямо противоположна.

2. Государство персонализировано в лице политического лидера, который реально являет собой идеал единения личного Я и Я общественного. Гитлер как-то заметил: «Моя единственная невеста – Германия». Таким лидером обычно становится достаточно харизматическая личность, фюрер, отец нации, вождь всех народов.

3. В тоталитарном государстве всегда существует огромная карательная система.

4. Эмоциональный фон тоталитарного режима - это смесь страха с радостью, поэтому тоталитарное искусство всеми силами должно поддерживать подобную атмосферу у своих граждан. Страх оказывает существенное влияние на жизнь человека. У человека в наличии много страхов: страх потерять работу, страх перед материальными трудностями, страх перед будущим, страх перед одиночеством. Страх рождает потребность в таком устройстве мира, при котором человеку будет многое гарантировано. Тоталитарный режим дает все гарантии, отбирая, казалось бы, нечто не очень значительное – свободу.

5. Монополия на информацию, милитаризация всех сфер общественной жизни, централизованная экономика – все эти черты характеризуют тоталитарное общество. Здесь особенно важен момент милитаризации. Ведь поскольку целостность тоталитарного режима поддерживается за счет образа врага, то необходимо соответствующее этому образу вооружение против него.

Один из вариантов тоталитаризма, – национал-социализм, – утвердившийся в Германии перед второй мировой войной. Некоторые исследователи подчеркивают роль специфики немецкой ментальности в становлении фашизма. Для немецкого народа характерно убеждение в собственном, в частности интеллектуальном, превосходстве, гордость за это. Поэтому фашизм был пронизан идеей национального величия. Гитлер призывал молодое поколение возродить прежнее величие Германии, и, как и следовало ожидать, массы с удовольствием пошли за ним.

Но нельзя говорить о том, что тоталитаризм после всех тех кровавых событий, которые пережило человечество, изжил себя. Ведь корни тоталитаризма находятся в некоторых особенностях существования человека и в таком социальном образовании, как масса. Масса – специфическое явление 20 века. Она возникла вследствие разложения системы общественных классов государств 19 века. Масса начала активно претендовать на свою роль в политике. Масса является носителем и опорой тоталитаризма. Создатели тоталитарных режимов ничего народу против его воли не навязывали. Гитлер как-то сказал: «Руководство основывается на

свободной и доброй воле руководимых». Вожди лишь умело пользуются спецификой мировоззрения народа, и этого оказывается достаточно, чтобы он оказался в ловушке.

Поражение в Первой мировой войне, несправедливый Версальский договор, политический и экономический кризис привели к исчезновению всякой групповой солидарности в Германии. По мнению Ханны Арендт, аморфная структура общества как раз и предполагает наличие фюрер-принципа, вождя, с фанатичной верой фюрера в себя. По своей психологии и складу ума тоталитарные вожди мало чем отличаются от прежних вожаков толпы. «По сути, тоталитарный вождь, – писала Арендт, – есть ни больше, ни меньше как чиновник от масс, которые он ведет... он точно так же зависит от "воли" масс, которая его персону воплощает, как массы зависят от него. Без него массам не хватало бы внешнего наглядного представления и выражения себя и они остались бы бесформенной, рыхлой ордой... Вождь без масс ничто, фикция. Гитлер полностью осознавал эту зависимость и выразил ее однажды в речи, обращенной к штурмовым отрядам: "Все, что вы есть, вы есть со мной. Все, что я есть, я есть только с вами». Массы и вожди есть как бы зеркальное отражение друг друга» [1].

Итак, массе не нужна свобода, ей нужен вождь. Значит и в будущем появление и существование тоталитарных режимов неизбежно.

Использованные источники:

1. Арендт Х. Истоки тоталитаризма. М., ЦентрКом, 1996, с. 432.

Молодцова Ю.С.

магистрант

Мезенцева Т.М., д.э.н.

научный руководитель, профессор

НАЧОУ ВПО СГА

Амурская область, г. Белогорск

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Аннотация.

Исследованы существующие методы совокупного экономического анализа оценки финансового состояния деятельности фирмы. Выявлены наиболее приемлемые для использования в процессе анализа фирмы ООО «Референт-Консультант».

Ключевые слова: Анализ, фирмы, финансово-хозяйственная деятельность, нормативный документ, дебиторы, кредиторы, финансовый анализ, методы анализа, бухгалтерский учет.

Исследование и проверка финансово-хозяйственной деятельности компании (анализ хозяйственной деятельности) - сложное исследование финансово - хозяйственной деятельности с целью беспристрастной оценки ее итогов, предстоящего становления и улучшения, а еще определения обстоятельств, обусловивших данные итоги. Главной целью финансового

анализа считается получение небольшого числа главных (наиболее информативных) характеристик, дающих объективную и верную картину финансового состояния компании, его доходов и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика может занимать как анализ на будущее и отдаленные перспективы так и текущее экономическое состояние предприятия, т.е. прогнозируемые характеристики денежного состояния. Однако не только кратковременные границы характеризуют противоположность целей финансового анализа. Они находятся в зависимости еще от целей субъектов финансового анализа, т.е. определенных пользователей финансовой информации. Методом финансового анализа считается диалектический способ познания, путь изучения собственного предмета, то есть хозяйственных и денежных процессов и явлений в их взаимосвязи и взаимозависимости.

Система правил и требований, гарантирующих эффективное применение метода - это методика анализа. Методологической основой экономического анализа является совокупность метода и методик. К важным задачам анализа хозяйственной деятельности относятся:

1. Обеспечение научно-финансовой обоснованности планов деятельности компании;
2. Беспристрастное и многостороннее исследование качества исполнения планов компании;
3. Определение финансовой эффективности применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
4. Контролирование соответствия деятельности компании основам самофинансирования и самоокупаемости;
5. Обнаружение и оценка внутренних запасов повышения производительности деятельности фирмы;
6. Оценка состоятельности компании с целью скорейшего обнаружения и предотвращения краха компании.

Теоретическая значимость работы обусловлена разработанной теоретической основой оценки основных показателей анализа, которые позволяют раскрыть первоисточники влияния на состояние фирмы. Помимо, этого, предложенный методологический подход обладает достаточной общностью, единством и универсальностью, с точки зрения сферы его применения. Практическая значимость исследования определяется предложенной совокупностью теоретических предложений, методологических решений и методологических рекомендаций развивает научные основы практической деятельности, связанной с финансовым анализом в условиях рыночной экономики. В частности, практическая значимость работы заключается в использовании в качестве методологической основы для принятия управленческих решений результатов и выводов полученных при использовании совокупного анализа.

Основными нормативными документами РФ, регулирующими порядок проведения анализа финансового состояния организации, являются:

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 номер 146-ФЗ (ред. от 04.10.2014) «Статья 105-8 Финансовые показатели» [1]

Постановление. Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 года номер 367 «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа»[9].

Приказ. Министерства экономического развития Российской Федерации от 21.04.2006 года номер 104 «Утверждение методики анализа финансового состояния» [7].

Постановление. Правительства Российской Федерации от 21.12.2005 года номер 792 «Организация проведения учета»[8].

Приказ. Министерства экономического развития Российской Федерации от 01.10.1997г. номер 118 «Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций)»[6].

Приказ. Федеральной антимонопольной службы от 12.08.2013 года номер 519/13 «Изменения методических рекомендаций по проведению анализа» [10].

Приказ Минрегиона Российской Федерации от 17.04.2010 года номер 173 «Методика расчета показателей финансовой устойчивости» [4].

Федеральный закон. Государственной думы Российской Федерации от 06.12.2011 номер 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [3].

Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.1999 номер 43н (ред. от 08.11.2010) « Бухгалтерская отчетность организации (ПБУ 4/99)» [2].

Результаты исследования использованы для оценки, анализа и выявления путей усовершенствования финансового положения фирмы ООО «Референт-Консультант».

Смело можно утверждать, благодаря обобщению результатов исследования, выбранная оптимальная методика позволяет максимально эффективно решить следующие задачи:

- получить полный контроль и управление над системой важных финансовых показателей с учетом прочтения исходных данных;
- провести комплексный анализ и качественную оценку финансового положения компании;
- получить информацию, которая позволит принимать управленческие решения связанные с улучшением финансового состояния компании;
- использовать результаты финансового анализа для прогнозирования и планирования финансово-хозяйственной деятельности;
- установить связи между различными финансовыми показателями с учетом влияния всех факторов.

Основной вывод, к которому ведет работа, следующий: финансовый анализ занимает важное место и является не просто дополнительной обязанностью, но и обязательной функцией руководителей. Исходя из этого любой руководитель, обязан уметь проводить анализ финансового состояния своей компании, знать наиболее оптимальные методики анализа, уметь делать выводы по результатам анализа и разрабатывать рекомендации по улучшению работы компании.

В конечном итоге, проведенный анализ финансового состояния компании должен выполнять главную роль – повысить эффективность деятельности. А это означает повышение благосостояния собственников предприятия, его работников, экономический рост, эффективное и выгодное сотрудничество компании с его экономическими партнерами.

Можно сделать вывод: финансовый анализ играет огромную роль не только в улучшении положения отдельно взятой компании, но и состояния государства и национальной экономики в целом.

Использованные источники:

1. Законы и подзаконные акты. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998года номер 146-ФЗ (ред. от 04.10.2014года).
2. Законы и подзаконные акты. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999года номер 43н (ред. от 08.11.2010года).
3. Законы и подзаконные акты. Федеральный закон от 06.12.2011года номер 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014года).
4. Законы и подзаконные акты. Приказ Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010года номер 173.
5. Законы и подзаконные акты. Приказа МАП России от 29.08.2003года номер 284
6. Законы и подзаконные акты. Приказ Минэкономики России от 01.10.1997года номер 118
7. Законы и подзаконные акты. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006года номер 104
8. Законы и подзаконные акты. Постановление Правительства РФ от 21.12.2005года номер 792 (ред. от 03.02.2007года)
9. Законы и подзаконные акты. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003года номер 367
10. Приказ Федеральной антимонопольной службы от 12.08.2013года номер 519/13
11. Учебник. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013года.
12. Учебник. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности - М.: Дашков и К, 2013года.
13. Учебное пособие. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011года.

*Момот А.И.
старший научный сотрудник
Анзорова С.П., к.п.н.
ведущий научный сотрудник*

*ФГАУ «Федеральный институт развития образования»
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ КОНСТИТУЦИОННОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЯЗЫКОВ В АСПЕКТЕ БИЛИНГВИЗМА

Аннотация: В докладе с позиций и методов различных общественных наук комплексно исследуется в аспекте билингвизма теория и практика применения научных юридических и др. терминов, конституционных норм, раскрываются вопросы правового статуса и изучения государственного языка Российской Федерации- русского и других родных языков народов России, российской культуры, сформулированы конкретные предложения.

Ключевые слова: билингвизм, двуязычие, бикультурность, этнос, народы, государственный язык, субъекты России, языковая семья (группа).

Общеизвестно, что формирование государственного, культурного и научного пространства в современном мире определяется местом языков в системе образования. В сфере общего образования России, в т.ч. полного, по функционированию языков следует выделить три условных типа образовательных организаций: 1-й – с обучением на русском языке и изучением или без одного или нескольких родных языков народов России, включая государственные языки Субъектов России - Республик, а также какого либо иностранного; 2-й – с обучением на одном или нескольких родных языках, также включая госязыки Республик, и изучением русского языка и иностранного, так называемые национальные школы; 3-й смешанный тип – с обучением, как правило, на двух языках - на одном из родных языков, в т.ч. госязыках Республик, и русском языке и с изучением других родных языков в зависимости от применяемого языка обучения, а также иностранного (для примера: общее начальное образование с родным языком обучения, а затем с русским языком обучения и дальнейшим изучением родного и т.п. комбинации). Отметим, что почти во всех типах школ государственные языки Субъектов РФ – Республик применяются в этом статусе, включая русский, т.е. он применяется не как государственный язык России (о конституционности данной практики в филологическом образовании несколько ниже). Дисперсность расселения этносов в стране не позволяет во многих субъектах вести обучение на родных языках, принадлежащих ко многим языковым семьям (группам). Практика преподавания подтверждает теорию, что для этносов использование родного и русского языков в обучении дает возможность лучше усваивать как родной, так и русский языки [1].

Общепризнано во всём мире, прежде всего, на уровне ЮНЕСКО, что величайшими достижениями мировой культуры являются античность,

европейское Возрождение и классическая русская литература, включая советскую, т. е. посредством русского языка создано одно из высших достижений человечества - русская литература. Таким образом, русский язык-это единственный развитый язык в мире, который, усвоив слова, отражающие наивысшие достижения каждой национальности и народности, делает их достоянием всех народов и языков и культур мира. Так, например, из языков народов Северного Кавказа, по неполным данным, в русский язык вошло свыше трех тысяч слов. Что же касается количества русизмов и интернационализмов в языках Северного Кавказа, то оно непрерывно увеличивается. В активный словарь этих языков вошло несколько тысяч русских слов и выражений (2,с.7; 3, с.204;4). Стимулирующим фактором в дальнейшем развитии родных языков все больше выступает русский язык. И именно эту его сущность, начало которой положила культурная революция, проложившая дорогу к современной культуре, отдельные авторы посчитали возможным характеризовать как "языковой империализм", а её последовательное проведение в жизнь - как "языковой геноцид или лингвицид" [5, с 9-10],

Оставаясь в проводимом анализе на позициях подлинной историчности, а не сиюминутности, подчеркнём что исторические основы равноправия наций, народов, народностей и этносов, в частности в образовании и реализации языковых прав , в многонациональном государстве, впервые были заложены и развивались в теоретическом и практическом плане В.И.Лениным, И.В.Сталиным, Н.К. Крупской, А.В. Луначарским , М.И. Калининым и другими советскими руководителями образования, учёными и педагогами, как в СССР в целом, так и в союзных и автономных - РСФСР республиках [6]. При этом они, прежде всего В.И. Ленин, требовали осуществления полного равноправия национальных языков и не стремились к приданию русскому языку статуса государственного, что в итоге и привело к расцвету культур и языков в многонациональном советском государстве [7,с.208;8]. Именно осуществление в СССР небывалой в истории человечества культурной революции позволило создать письменность для более 50 ранее бесписьменных языков, национальную интеллигенцию, полностью ликвидировать неграмотность, развить многонациональные родные языки и культуру. Существенно возросло и получило значительное развитие национально-русское и русско-национальное двуязычие и бикультурность, т.е. билингвизм стал явью в нашей стране [9].

Многоязычный диалог культур и языков народов СССР, а ныне России преодолевает множество языковых барьеров именно с помощью русского языка и именно как общегосударственного языка РФ, объединяющего единое образовательное и культурное пространство. В настоящее время в условиях изменившейся ситуации функционирования страны совершенно ясно, что без качественного овладения и бережного

отношения всех субъектов РФ и населяющих их народов к русскому государственному языку невозможно строить и развивать прочное здание российской государственности – многонационально народной, демократической, социальной. Именно поэтому, с нашей точки зрения, неправомерны и вызывают тревогу факты, выявленные в исследованиях Г.Г. Гамзатова о том, что до сих пор живучи тенденции «усматривать в самом факте признания русского языка языком межнационального общения (первый случай, не говоря уже о его статусе как общегосударственного языка РФ-2-ой случай - прим. авт.) нарушение равноправия языков. Акцент на роли русского языка подчас воспринимается как покушение на престиж и самостоятельность родных языков»[5, с 16]. И эти «тенденции» имеют место, несмотря на то, что они в 1-ом случае попросту ненаучны и юридически неосновательны. К тому же, в настоящее время, говоря о народной самобытности и развитии, не следует все же забывать об интеграционных процессах, происходящих не только в экономической, но и культурной жизни субъектов РФ, страны Россия в целом, мировом сообществе и народов планеты. Более того авторы, «усматривающие» данные «тенденции» во 2-м случае, формально вроде бы и правы, но только формально, поскольку игнорируют норму Конституции Российской Федерации о государственном (единственном) языке – русском языке, т.е. об языке всех без исключения Граждан России, независимо от места их проживания, пребывания в том или ином субъекте РФ [10,ст.68.1;ст.68.2], чем создают почву для националистических устремлений, угрожающих , как целостности страны, так и безопасности её населения. Здесь, ранее и далее, для Российской Федерации имеется в виду общероссийская нация - многонациональный народ России, состоящий из народностей и народов, обладающих единым гражданством, одной общей Великой Родиной и многими Малыми этническими родными краями, использующий в обучении и своей жизнедеятельности единый Государственный язык- русский, а также любой иной по собственному выбору и возможностям системы образования. В этой связи рассмотрим вопрос об использовании терминологии, а точнее о возродившейся в 90- е годы тяге к терминотворчеству и не научности и разнообразию в употреблении терминов, которые продолжают иметь место и поныне. Ибо, как полагает большинство учёных, именно чёткость терминов в известной мере является показателем зрелости научных дисциплин и правового поля жизнедеятельности людей и государств. В современной общественно- научной практике среди социолингвистических, этнолингвистических, исторических и иных терминов появилось много таких, которые употребляются неуместно и даже неправильно, более того под видом научности создаются якобы новые терминологические понятия. Ярким примером этому являются понятия «язык межнационального общения» и «государственный язык», когда существо второго понятия пытаются подменить лишь сущность первого

понятия. Как правильно пишут А. Т. Базиев и М.И. Исаев – «термин «язык межнационального общения» обозначает конкретное явление - использование одного языка как средства обмена информацией между различными народами. В научной и общественно – политической литературе этот термин обычно применяют к русскому языку, которым пользуются народы СССР в общении друг с другом. Данный термин не означает каких – либо преимуществ для языка» [7 ,с.207]. Иной статус в многонациональной стране имеет язык, Конституцией провозглашённый государственным языком, т.е. обязательным для знания и применения языком и обладающим преимущественным правом на всей территории России, ибо это и есть его юридическая терминологическая содержательная сущность [11]. Однако на практике мы постоянно сталкиваемся с игнорированием, искажением и даже подменой его сущности на первый рассмотренный термин или умалением его конституционного статуса (см. ниже). Соответственно правомерным следует признать применение термина «второй родной язык» к любому языку добровольно избранному гражданином (ребёнком в том числе) в этот статус, но его содержательная сущность, не надуманно, а практически и юридически, с прежнего промежуточного понятия, выразившего добровольное применение русского языка в этом статусе, перемещается в область его обязательности. То есть отныне граждане РФ могут по своему выбору быть либо двуязычными, либо - лишь русскоязычными, поскольку только так можно реализовать своё языковое конституционное право. Действительно, ведь граждане России обладают правом на обучение на родных языках, а также на изучение, знание и использование в жизни родных языков своего этноса, народа и реализацию этого права по своему желанию (т.е. не обязательке в обучении и их применении, кроме знания госязыка - русского по нормам ФГОС – [10, ст.43.5], как математики, физики и т.п.), в пределах возможностей единой государственной системы образования, в т. ч. включая и частные образовательные организации (почему то стыдливо именуемые законодателем негосударственными, хотя любому должно быть понятно как дважды два- «Отче наш», что всё что имеется в стране, то бишь в Государстве, никак и никогда не может и не должно быть негосударственным, а лишь различным по организационно-правовым формам и равноправным формам собственности- см. Конституцию [10,ст.8.2], в социальном, а не иного статута, государстве). Здесь уместно отметить и то, что за эффективное управление и функционирование федеральной, субъектной и местной госсобственности прямую ответственность несут Правительство РФ, Органы госвласти субъектов России и местного самоуправления, которые почему- то «легко» сбрасывают её с «плеч», а ведь именно они отвечают за полноценную работу этих и других равноправных форм собственности на благо людей [1,ст.26.2;ст.68.3;ст.69;114,а), з)]. Т.е. граждане имеют конституционное право требовать отчёты о работе правительства на поприще их прав и

жизненных потребностей непосредственно - минуя посредников - «хороших и плохих» депутатов, если не на референдуме то ... где? Как минимум в суде лично к конкретным чиновникам, в т.ч и за разбазаривание – распродажу народной собственности именуемой государственной любого уровня. Субъекты Федерации в статусе республик (ранее автономных–прим.) имеют конституционное право-возможность, (ещё раз акцентируем – право-возможность, которое дано Высшей властью - всенародным голосованием, т.е. Конституционная ситуация существенно поменялась, а практика работы в стране нет), устанавливать госязыки субъектов, применяя их, наряду, с общегосударственным - русским языком, а не вместо него или подменяя его статус на статус госязыка субъекта [10,ст. 68.1,ст.68.2]. Здесь уместно подчеркнуть, что это право, ст.68.2, относится к народам, так как эти госязыки в рамках единого государства обладают лишь соподчинённым статусом (могут), а статус субъекта- республика (государство) относится лишь к предметам его собственного ведения [10,ст.73], т.е. все иные статусы языков, кроме русского, являются, отметим так в просторечии- « ну не совсем обязательными» для граждан единой России. Ведь именно граждане обладают конституционным правом на выбор любого языка, кроме определённого Конституцией РФ и ФГОС как предметом, да и то с сохранением прав на родной- личный язык . Отметим, что соответствующее ведомство до сих пор не сделало необходимых поправок ни в ФГОС, ни в примерные образовательные программы. Фактически после введения Конституцией России в 1993 году равноправного статуса всех её субъектов, кроме наделёнии ряда субъектов - республик правом иметь свои Конституции и законодательство, а остальных субъектов не республик - свои Уставы и законодательство данные документы были приняты во всех субъектах. При этом требовалось неукоснительно обеспечить исполнение конституционной нормы об их не противоречии Конституции РФ и законодательству единой страны, руководствуясь, кроме того, сферами ведения: федерального уровня, совместного федерального и субъектов; собственно-субъектного [1,ст.4.2;ст.5.1;ст.5.2;ст.5.3; ст.71;ст.72.1;ст.73]. Тем не менее в Конституции субъекта РФ- Татарстана от 2.11.1992 г. после всех изменений 1994- 2012 годов имеем статьи «8.1. Государственными языками в Республике Татарстан являются равноправные татарский и русский языки и 8.2. В органах государственной власти, органах местного самоуправления, государственных учреждениях Республики Татарстан государственные языки Республики Татарстан употребляются на равных основаниях» [12], как видим статус Государственного языка РФ - русского не соответствует Российской Конституции, (отметим такое положение имеет место и по многим другим нормам, не являющимися предметом данной статьи), и вопреки ей снижен и не прописан правовым образом во всех сферах его применения. Конституцией другого субъекта РФ- Карачаево-Черкесской Республики и её законодательством закреплена

многокомпонентная модель языкового правового поля: 5-ть языков народов, проживающих в субъекте, признаны государственными республиканскими языками: карачаево-балкарский, кабардино-черкесский, абазинский, ногайский, **русский** (ст.11.1), кроме того русский язык зафиксирован как язык межнационального общения и официального делопроизводства в Республике (ст.11.2) [13], т.е. дважды умалён. Такое положение имеет место и в правовых актах многих других субъектов [14;15;16 и др.], более того, как показывает анализ практики использования этого права субъектами, они чрезмерно увлеклись введением собственных госязыков, доводя его до абсурда, когда вместо 1 мак. 2-х, их число достигает десяти, а то и более. Такая реализация права ведёт, в том числе, и к удорожанию управленческого аппарата многократно, так как во всех сферах применения, включая делопроизводство, по Конституции РФ, наряду с русским - но не вместо него, могут использоваться, (весьма ценно, т.е., а могут и не использоваться, но русский в обязательном порядке используется), также и госязыки субъекта [10, ст.68.2]. Кроме того как видно из названий документов они прямо противоречат своему конституционному статусу в России [10,ст.65.1], так как в них отсутствуют обязательные слова - «Субъект Российской Федерации». Поэтому в настоящее время необходимо во всех субъектах РФ обеспечить неукоснительное исполнение норм Конституции, федерального законодательства об языках, прежде всего о государственном языке России - русском, его изучении и использовании, ни в коем разе не уравнивая его с предусмотренными Конституцией страны государственными языками субъектов РФ, т. е. подменяя его статус на иной противоречащий Конституции страны статус, что, как показано выше, имеет место в Конституциях и Уставах многих субъектов России (здесь статус русского языка, выражаясь юридически, умалён). Особо при этом подчеркнём, что до сих пор ответственными должностными лицами (главами субъектов, полномочными представителями президента, а они имеют статус зам. Председателя Правительства РФ, и их замами в статусе зам. Ген. прокурора РФ, в Федеральных округах) не исполнено поручение-Указ Президента России от начала 2000-х тыс. годов о приведении всех законодательных и нормативных актов в полное соответствие Федеральному законодательству и, прежде всего, Конституции [10,ст.15.1;ст.72.1а)]. Напрашивается вполне правомерный, когда же будет исполнено это поручение? Отметим, что нет должного правового обеспечения и в межнациональных отношениях в целом, явно оставляющих желать лучшего, видимо ещё и потому, что в стране так и нет конституционно установленных основ политики в этой сфере [10,ст.71 е)].

Соответственно представляется, что в современный период важнейшей государственной задачей должно стать обеспечение прав граждан в сфере языков и применении их в образовании, недопущение антагонизма на почве языков, через реализацию конституционных норм

федерального субъектов РФ уровня в пределах их компетенции, при этом Государственный русский язык должен функционировать и изучаться в строгом соответствии со своим конституционным статусом с корректировкой при необходимости любого законодательства. В этой связи, имея данное конституционно- правовое поле русского языка и на основе научного осмысления нашего отечественного многодесятилетнего опыта и традиций, целесообразно признать неправомерным введение на выпускных экзаменах в средней школе России, вместо сочинения – так называемого ЕГЭ, что уже привело к снижению общей культуры и знаний по русскому языку и литературе и литературе народов России. Соответственно следует незамедлительно решить вопрос о возвращении в практику обязательного школьного выпускного экзамена по русскому языку и литературе в виде - письменного сочинения по языку и литературе с двумя оценками: за грамотность и литературу, т.е. культуру. Также давно назрел вопрос о введении во всех образовательных организациях страны учебных предметов (курсов)- « Государственный язык Российской Федерации – русский» и « Русская литература и литература народов России» по ФГОС и программам, утверждаемым государством и Минобрнауки РФ [10,ст.43.5]. Тем более, что плодом тесного взаимодействия русской и других родных культур, как результата духовного коммуникативного взаимообогащения **народов России, является билингвизм – двуязычие и бикультурность художественного творчества писателей и всей общественной жизни.** Так, во всех субъектах России работали и работают писатели, создавшие художественные произведения на двух языках, родном и русском, часто писавшие на родном языке и сами переводившие свои произведения на русский язык с целью расширить круг своих читателей до российской и мировой аудитории. При этом нередко публицистические произведения создавались ими на русском языке, а лирика, требующая опоры на поэтические традиции своего народа, - на родном языке и переводившаяся на русский язык [17, с.3]. Сближению духовной культуры многонационального российского народа способствовали такие ценные издания, как русско-национальные и национально-русские словари переводного типа, историко-этнографические очерки о народах России, труды по этногенезу народов, искусствоведческие и другие исследования [17;18].

Становление научной и общественно- политической мысли, развитие личности учащихся, рост мировоззрения и уровня развития населения, диалог самобытных культур становятся возможны благодаря использованию языка межнационального общения народов –русского в диалектическом единстве с родными языками, а ныне единственный государственный язык РФ- русский в своём конституционном статусе вполне может развить и укрепить выполнение одновременно и функции языка межнационального общения народов России на качественно новом

уровне. Бесспорно, что и впредь русский язык, как государственный язык РФ и рабочий язык ООН, изучаясь и применяясь всеми гражданами России, будет занимать основное место в межкультурном коммуникативном взаимодействии, диалоге цивилизаций, в приобщении к сокровищам культурной ойкумены.

Использованные источники:

1. Экба Н.Б., Мамхегова Р.А. Уроки русского языка в 3 классе школ народов абхазо-адыгской группы: Пособие для учителя. – Л.: Просвещение. Ленингр. отд-ние. 1989. , см. также: Методика обучения русскому языку в 5-11 классах школ народов абхазо-адыгской группы/Н.Б.Экба,Х.Х.Сукунов, С.Д.Ашурова, Н.А. Шабанова.– 2-е изд., дораб. Л.: Просвещение. Ленингр. отд-ние. 1989., см. также: БарагуновМ.Х., КуготовЛ.Т.Методическое руководство к учебникам русского языка для 1-3 классов школ народов абхазо-адыгской группы.Пособие для учителя. Л.: Просвещение. 1975.
2. Гальченко И.Е. Глоссарий лексики языков народов Северного Кавказа в русском языке. Орджоникидзе, 1975.
- 3.Баскаков Н.А. Ногайский язык и его диалекты. М.-Л., 1940.
4. Магидов Ш.Г. Сближение наций, содружество языков, Нальчик, 1982.
- 5.Гамзатов Г.Г. Язык - душа и имя народа // Языки Дагестана. Махачкала-Москва, 2000.
- 6.Очерки истории школы и педагогической мысли народов СССР. 1917-1941. М., 1980.
- 7.Базиев А.Т., Исаев М.И. Язык и нация. Издательство « Наука».- М., 1973.
- 8.Социалистический образ жизни и языковые отношения в Карачаево-Черкесии: Сборник статей. Черкесск.1987.
- 9.Анзорова С.П., Момот А.И. Вопросы методики, культуроведческого подхода и подготовки учителя – билингвиста в контексте реализации ФГОС., е- журнал « Экономика и социум». Выпуск №3(12), 2014., 8стр.
- 10.Конституция Российской Федерации.- М.; Российские вести. №251(420).,25.12.1993г.
- 11.Большая советская энциклопедия, т.7,3-изд.М.«Советская Энциклопедия».1972.
12. Конституция Республики Татарстан от 6 ноября 1992 г., с изменениями и дополнениями: от 29 ноября 1994 г. до 22 июня 2012 г., сайт Конституции и Уставы субъектов РФ.
- 13.Конституция субъекта России Карачаево-Черкесской Республики от 5.03.1996г., с изменениями 1999- 2012гг., сайт Конституции и Уставы субъектов РФ, сайт КЧР.
14. О языках народов Республики Адыгея.//Советская Адыгея., Майкоп., 8.04.1994г.
- 15.Устав Агинского Бурятского автономного округа., принят 23.11.1994г., с изм. 1995- 1998гг., Чита.,1999.
16. Конституция Республики Северная Осетия – Алания от 12.11.1994г., г.

Владикавказ.- 11.1994 года. , сайт Конституции и Уставы субъектов Российской Федерации.

17.Нерознак В.П. Языковая реформа /1990-1995/ //Вестник РАН, Том 66. № 1.

18. Шишканова А.В. Русский язык - могучее средство межнационального общения и единения народов Карачаево-Черкесии. Черкесск: Знание,1987., см. её же: 0 лексике казачьей речи жителей станиц бассейнов рек Верхней Кубани и Зеленчуков //Актуальные вопросы абхазско-адыгской филологии. Карачаевск, 1997.

Монченко А.А.

магистр 3 курса

***ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ»***

Российская Федерация, г. Орел

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ

Статья посвящена аналитическому исследованию основных этапов развития банковского сектора Российской Федерации. Тема современных тенденций банковской системы является актуальной, а данная статья раскрывает все особенности инновационной деятельности банковского сектора, которые связаны с макроэкономическими условиями в стране.

Ключевые слова: банковский сектор; коммерческие банки; кредитный портфель; ресурсная база коммерческих банков

Активизации инновационной деятельности российских коммерческих банков определяется общими тенденциями развития банковского сектора. В связи с этим основное внимание следует уделить анализу происходящих изменений в развитии банковского сектора под воздействием макроэкономических условий.

Анализируя банковскую систему, следует выделить несколько значимых этапов ее эволюционного развития.

Первый этап – 1990-1998гг. Для этапа характерным является становление банковской системы России и кризисные тенденции в экономике и в банковском секторе. Данный период характеризуется сильной зависимостью коммерческих банков от общего состояния экономики, характеризующейся нестабильностью и неустойчивостью, что отражалось на деятельности банков. Резкое снижение курса рубля, сокращение валютных резервов, высокие темпы инфляции, увеличение требований Центробанка по капиталу негативно сказывались на финансовых результатах деятельности кредитных организаций. За рассматриваемый период порядка трех тысяч кредитных организаций лишились лицензий.

Реальные активы коммерческих банков под воздействием инфляции снизились на 35%, ресурсная база банков сократилась в девять раз на фоне

снижения средств населения и предприятий (в 8,9 раз и 8,7 раз соответственно), что привело к негативным тенденциям в банковской системе. Динамика формирования ресурсной базы представлена на диаграмме 1.

Рисунок 1– Динамика формирования ресурсной базы коммерческих банков в период 1991-1995гг.(млрд.руб.) [1]

Данный период характеризуется также ростом в 9,9 раз объема совокупных доходов банков на фоне 35% сокращения ВВП, валовой прибыли на 17% . Следует отметить, что с 1995 г. тенденция изменилась в обратную сторону, что стало одним из признаков кризиса банковской системы. Динамика доходов банковской системы представлена в таблице 1.

Формирование банковских доходов не играло должной роли в создании ВВП. Происходило значительное перераспределение части стоимости созданной банками (реальный сектор + население) в пользу самих банков.

Вместе с тем положительными моментами данного периода можно назвать развитие нормативной базы, системы валютного регулирования и контроля и надзорных требований к кредитным организациям со стороны Банка России.

Таблица 1 - Динамика доходов банковской системы

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Темп роста доходов в реальном выражении	432	156	128	114	85	93
Доходы банков в % к ВВП	2,2	4,0	5,6	7,4	6,5	6,4
Доходы банков в % к валовой прибыли	4,2	6,7	10,7	14,5	10,9	-

Второй этап – 1999-2007 гг. характеризуется направлением использования ресурсов коммерческих банков на финансирование «экстенсивного» роста экономики. Основными источниками пополнения ресурсов коммерческих банков в 1999-2000 гг. являлись денежная эмиссия и счета предприятий. В 2001 – 2003 – сбережения населения. В 2004-2007 гг. банки активно занимали средства на внешних рынках. Данный период характеризуется накоплением банками ликвидности и ускоренными темпами роста экономики. Так, стабильный рост ВВП наблюдается с 1998 года. В 2007 году он достиг показателя 1991 года (рисунок 2).

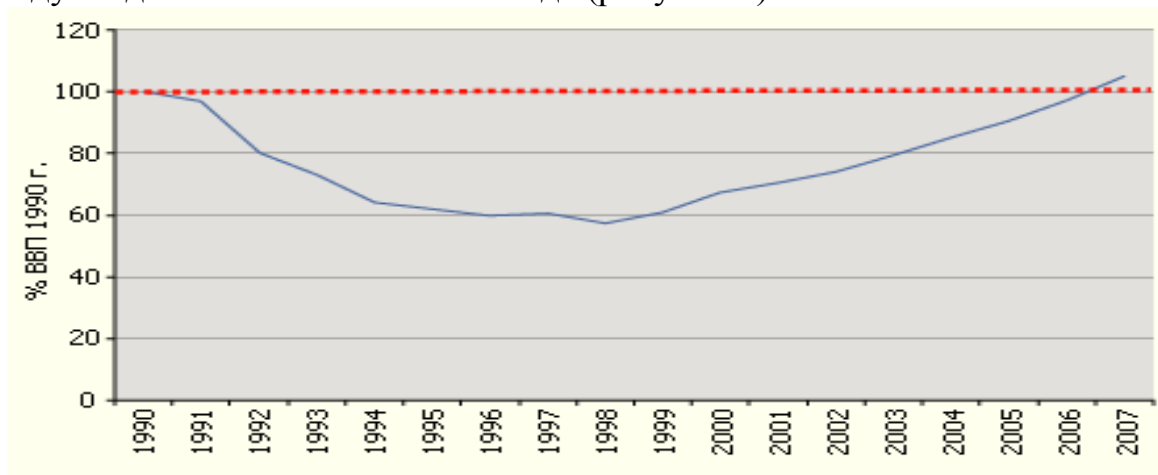


Рисунок 2 – Динамика ВВП России, %

Экономический рост был обусловлен стабильным ростом потребительского спроса (9-11% в год) (рисунок 3).

В сфере розничных финансовых услуг банков стали преобладать: ипотечное кредитование, управление пенсионными накоплениями и страхование жизни. Увеличивается объем средств во вкладах, ценных бумагах, в сфере потребительского кредитования, растет потребность в ипотечном кредитовании (рисунок 4).



Рисунок 3 – Динамика роста доходов и имущества населения

Несмотря на положительные сдвиги в сторону экономического роста, вместе с тем существует ряд проблем, которые негативно отражались на деятельности коммерческих банков и росте экономики.



Рисунок 4 – Динамика кредитования физических лиц в период 2004-2007гг.

Так, например, для данного периода характерно снижение удельного веса сбережений в структуре денежных доходов населения (рисунок 5). Активность населения по размещению средств во вклады снижается, поскольку ставки по банковским вкладам не покрывают инфляцию (рисунок 6).

Низкой остается и инвестиционная активность. Свободные денежные средства население размещает в валюту. Не достаточно высокие объемы средств размещенных на депозиты связаны, прежде всего с преобладанием наличной формы расчетов, при этом операции по пластиковым картам приходится на снятие наличных (что составляет 90% операций) в терминалах обслуживания либо расчеты с использованием кредитных средств на единовременную покупку.



Рисунок 5 – Динамика чистых сбережений населения в банковской системе (депозиты-кредиты, отнесенные к доходам населения)

Собственный капитал кредитных организаций на 1 января 2008 года составил 2671,5млрд. рублей, что соответствует 13,3% активов (рисунок 7). Темп прироста капитала в 2007 году относительно 2001 года составил 58%, из которых 40 % прироста капитала обеспечили публичные размещения крупнейших банков - Сбербанка и ВТБ, которые привлекли около \$16 млрд.

Основным источником капитала небольших кредитных организаций является прибавочная стоимость, крупные банки активно займы Центрального банка, которые выдавались организациям, функционирующим на рынке более 5 лет. При этом капитал более 80% российских банков не позволял им выдать ни одного кредита объемом свыше 10 млн. долларов. [2]

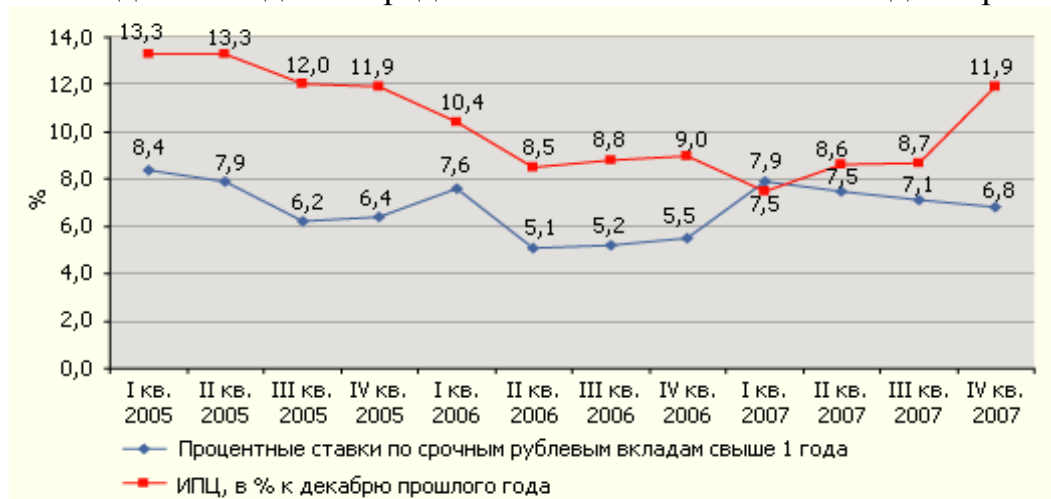


Рисунок 6 – Динамика средних ставок по срочным рублевым вкладам [3]

Уровень рентабельности собственного капитала российских коммерческих банков по прибыли до налогообложения составлял 23% (это

достаточно высокий показатель относительно деятельности предприятий реального сектора и многих коммерческих банков, в т.ч. зарубежных).

Анализируя структуру размещения средств коммерческими банками, следует отметить, что начиная с кризиса 1998 года, она претерпела изменения.

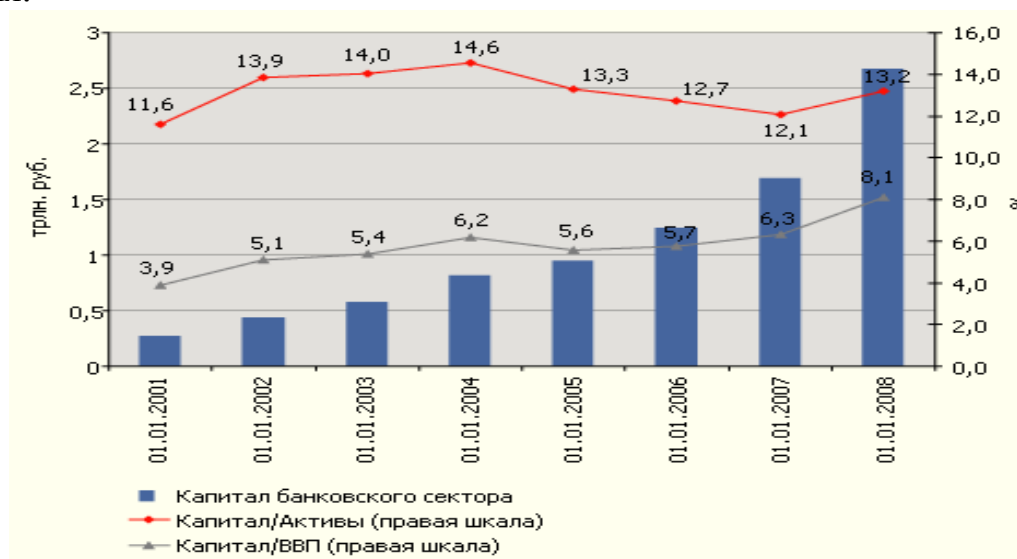


Рисунок 7 - Темпы роста капитала банковского сектора [4]

Если в период до 1998 года банки в основном работали на рынке ГКО, то в 1998-2007гг. основной объем средств приходился на кредиты предприятиям.

В предкризисный период (2007г.) динамика основных показателей деятельности банков свидетельствует об успешном развитии коммерческих банков. 2007 года характеризуется существенным ростом активов банковского сектора (удельный вес активов коммерческих банков в ВВП составил 61,4%). Положительная динамика наблюдалась по всей структуре кредитного портфеля.

Формирование ресурсной базы коммерческих банков осуществлялось за счет средств организаций и предприятий реального сектора (удельный вес в пассивах банков – 33,4%).

Одной из важных тенденций 2007 года являлось обострение конкуренции на российском рынке банковских услуг, в том числе вследствие роста участия иностранного капитала и расширения региональной сети крупнейших российских банков.

Вместе с тем наряду с позитивными тенденциями развития банковского сектора, одновременно проявлялась тенденция накопления банковских рисков.

Третий этап развития банковского сектора приходится на 2008-2014гг.

Следует отметить, что 2008 год оказался самым сложным для развития банковского сектора. Если в начале года банковский сектор демонстрировал высокие показатели своего развития, то в середине года с усилившимся проявлением кризисных тенденций в экономике, снижением основных

макроэкономических показателей назрела угроза его стабильности (наличие проблем с ликвидностью, исполнением обязательств, отток вкладов населения) [5].

Основным источником формирования ресурсной базы кредитных организаций в период 1998 г. являлись средства, привлеченные от организаций (доля в пассивах 31,3%), в 2009-2013 гг. стали преобладать средства населения. Темп роста вкладов физических лиц демонстрирует положительную динамику относительно 2008 года. Наибольшую активность население демонстрировало в период 2010-2011 гг. (рисунок 8).

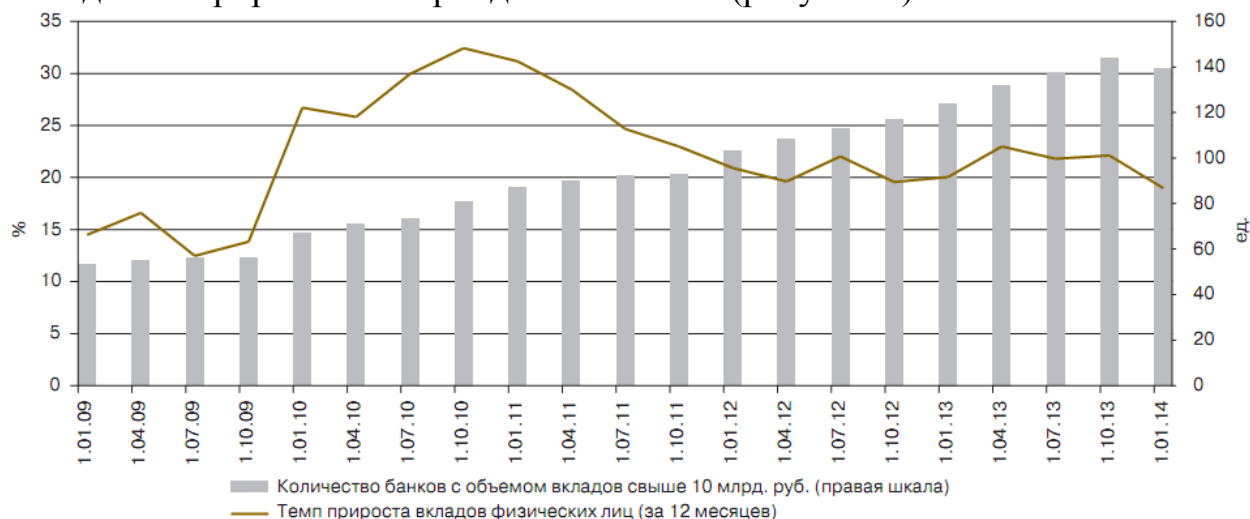


Рисунок 8 – Темпы прироста вкладов физических лиц

В 2012 году ресурсная база коммерческих банков формировалась под воздействием структурного дефицита ликвидности, сложной ситуации на внешних рынках. Доступ к внешним источникам в 2012 году имели только крупные банки. В целом, кредитные организации формировали ресурсную базу за счет внутреннего рынка, предлагая депозиты по более высоким ставкам. Несмотря на проявление кризисных тенденций в экономике в 2012 году устойчивость банковского сектора во многом достигалась за счет доверия клиентов, а ликвидность за счет роста средств на счетах.

На рисунке 9 представлена динамика темпов прироста активов российских коммерческих банков (активы/ВВП в 2008 году составляли 67,5%, в 2009 г. - 75,3%). Вместе с тем рост соотношения большинства ключевых показателей, характеризующих развитие банковского сектора и его роль в экономике, и в ВВП, происходил на фоне снижением номинальной величины ВВП.

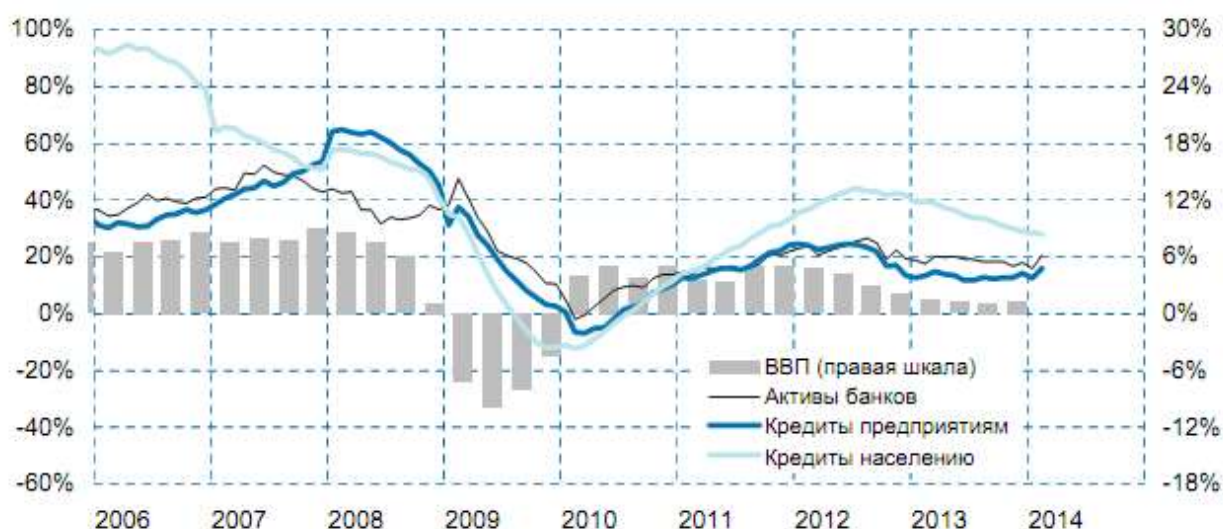


Рисунок 9– Темпы прироста активов российских коммерческих банков (к соответствующему периоду предыдущего года)

2010 год характеризовался преодолением последствий мирового экономического кризиса. Ресурсная база банков формировалась за счет притока средств клиентов. Восстановление платежеспособного спроса привело к увеличению кредитования клиентов на фоне снижения процентных ставок.

В период с 2012-2013гг. развитие банковских операций происходило в условиях замедления роста российской экономики, что предопределило некоторое снижение динамики банковского сектора. Так, если за 2011 год активы банковского сектора возросли на 23,1%, то в 2012г на 18,9%.

В кредитном портфеле банков основную долю занимали кредиты населению и их доля продолжала расти. Вместе с тем доля кредитов предприятиям и организациям снижалась, это было связано, прежде всего с перераспределением ресурсов коммерческих банков на рынок потребкредитования, снижением уровня достаточности капитала у многих банков, проблемами с внешним финансированием деятельности банков, замедлением экономического роста в реальном секторе экономики.

Количество действующих кредитных организаций на протяжении анализируемого периода имело динамику к снижению. Это связано, прежде всего, с ужесточением регулирования и контроля над деятельностью коммерческих банков Центральным Банком РФ.

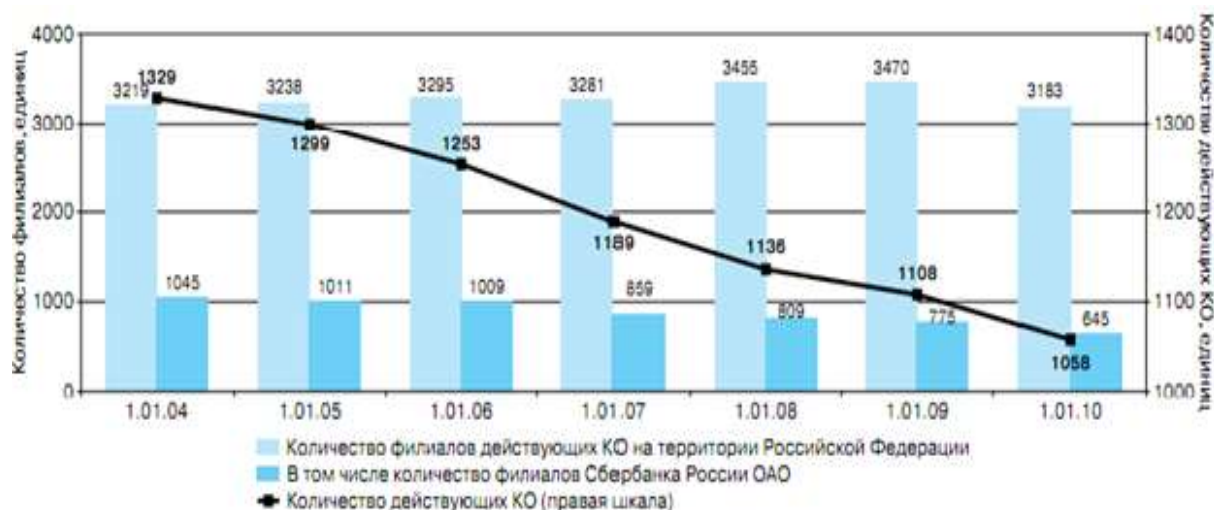


Рисунок 10 – Количество действующих коммерческих организаций за 2004-2010 годы

Так, за 2010 год количество кредитных организаций снизилось до 574, за 2011 до 524, за 2012 год до 239 и за 2013 год до 95 кредитных организаций.

В 2013 году Центральным Банком России осуществлялись мероприятия по укреплению банковского сектора и очищению его от финансово неустойчивых кредитных организаций, неспособных выполнять свои обязательства перед клиентами, а также банков, вовлеченных в проведение сомнительных финансовых операций.

Определяя возможности для развития коммерческих банков, их устойчивости, надежности, возможности и способности разрабатывать и предлагать широкий спектр финансовых услуг следует более детально рассмотреть денежно-кредитную политику Банка России и обосновать ее влияние на активизацию инновационной деятельности российских коммерческих банков.

Использованные источники:

1. Строева О.А. Сценарный подход к управлению инновационным развитием региональных экономических систем [Текст]. – Регион: системы, экономика, управление №3, 2011. С. 104.
2. Доклад «Что показывают опережающие индикаторы системных финансовых и макроэкономических рисков?». Официальный сайт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forecast.ru/default.aspx> (Дата обращения - 18.07.2014).
3. Макроэкономические и институциональные предпосылки успешного развития финансового сектора. Официальный сайт аналитического агентства «Эксперт. РА» [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/strategy/conception/part1/part2/> (Дата обращения – 07.11.2014).

4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. - <http://www.cbr.ru/publ/> (Дата обращения – 17.08.2014).

5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. - <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=ddcp> (Дата обращения – 17.08.2014).

*Морозов Н.В.
студент 1го курса
Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент*

*Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РОССИЙСКОГО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Аннотация: данная статья посвящена вопросам социальной ответственности российского транснационального бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность, российский транснациональный бизнес.

В процессе глобализации российского бизнеса корпоративная социальная ответственность (КСО) стала одним из приоритетов корпоративных стратегий российских компаний. Согласно результатам исследования 90% крупных российских компаний уже имеют или в настоящее время разрабатывают политику в области КСО или устойчивого развития. Более того, по мнению многих российских компаний, КСО дает им ряд значительных преимуществ, включая повышение эффективности и производительности труда, и улучшает их инвестиционную привлекательность.

«Из России с любовью. Национальный вклад в глобальный контекст КСО» — это исследование, проведенное агентством Economist Intelligence Unit (аналитическое подразделение британского журнала Economist) по инициативе Объединенной компании РУСАЛ и при поддержке аудиторской компании PricewaterhouseCoopers (PwC) в России и Программы развития ООН (United Nations Development Programme, UNDP). Цель исследования — сравнить практики КСО российских и международных транснациональных корпораций, оценить зрелость практик КСО в России, их роль в развитии компании и достижении стратегических задач, а также сформулировать первоочередные задачи, которые российским транснациональным корпорациям предстоит решить, чтобы закрепить свои позиции на мировых рынках [1].

В ходе глобального исследования было опрошено 258 менеджеров высшего звена компаний из России, а также других стран с наиболее

быстроразвивающейся экономикой и развитых стран. Предметом этого исследования стали крупные компании, представляющие целый спектр различных отраслей. 97% компаний, опрошенных в ходе исследования, имеют оборот более \$ 1 млрд. по итогам прошедшего финансового года. Штаб-квартиры 32 опрошенных компаний располагаются в России, головные офисы 34 компаний находятся в странах с быстроразвивающейся экономикой [2].

Концепция КСО по-разному трактуется и по-разному проявляется в различных отраслях и регионах. Многие компании включают вопросы экологии и устойчивого развития в сферу корпоративной социальной ответственности, в то время как другие рассматривают экологическую ответственность отдельно от КСО. В контексте данного исследования КСО понимается как ответственность компании перед клиентами, сотрудниками, поставщиками, акционерами и населением регионов, на территории которых работает компания. Эта ответственность включает социальные и экологические вопросы, а также вопросы корпоративного управления и прозрачности [3].

По данным исследования, понятия КСО и устойчивого развития из абстрактной теории превратились в повседневную практику для крупных российских компаний. 70% компаний в России — больше чем где-либо в мире (60%) — отметили, что КСО помогает в расширении бизнеса на развивающихся рынках.

Развитие КСО в России обусловлено конкретным экономическим контекстом — активной и успешной экспансией крупнейших российских компаний за рубеж. Международные партнеры, инвесторы, потребители и регуляторы требуют большей прозрачности в ведении бизнеса, и российские компании активно развивают свою деятельность в сфере КСО, перенимая западные бизнес-практики и одновременно внедряя свои уникальные подходы и решения. Несмотря на множество существующих барьеров, российские компании хотят улучшить свои социальные и экологические показатели. КСО прочно обосновалась в списке приоритетов российского бизнеса, резюмируют исследователи. Хотя размах и глубина социальной активности значительно варьируются, российские компании активно включают КСО в свою деятельность. Как и на Западе, российские компании используют различные определения КСО и устойчивого развития в своих попытках скоординировать финансовые, социальные и экологические цели. Однако некоторым компаниям не хватает понимания того, что включает в себя корпоративная социальная ответственность, и они ограничивают свою деятельность только программами для местных сообществ и различными формами корпоративной филантропии. В то же время, большинство руководителей понимают необходимость наращивания темпов устойчивого развития, особенно в компаниях, инвестирующих на внешних рынках [4].

Однако самым большим вопросом для российских компаний является определение того, что же означает КСО в контексте национальных особенностей, и поиск своего пути развития. На протяжении столетий в России спорили о том, должна ли страна идти по западному пути развития или искать свой собственный. Национальное определение понятия «устойчивое развитие» является частью этой дискуссии. Одни надеются на то, что развитие бизнеса будет все в большей степени следовать западным ценностям и практикам. Другие считают, что российские компании не должны слепо копировать повсеместно принятые модели и им следует учитывать различия в среде ведения бизнеса, существующих традициях и отношениях. Но по мере того, как российские компании усиливают свою конкурентоспособность на международном рынке, вопросы, которые они решают, также приобретают глобальный контекст.

В мировой практике деятельность в области КСО воспринимается как прагматичное направление бизнеса и является одним из инструментов, который позволяет достигнуть определенных позиций в следующих аспектах.

Во-первых, укрепить репутацию и имидж компании. Добросовестная и социально ответственная практика ведения бизнеса приводит к укреплению репутации и имиджа компании в глазах широкой общественности и делового сообщества. Социально ответственное поведение компании проявляется в сокращении издержек взаимодействия с органами власти, а также повышает привлекательность компании как работодателя.

Во-вторых, повысить качество управления бизнесом. Социально ответственное ведение бизнеса находит непосредственное отражение в повышении качества управления компанией. Компании, придерживающиеся социально ответственной практики ведения бизнеса, получают такие преимущества, как повышение производительности труда персонала, сокращение операционных затрат, а также увеличение продаж и рост лояльности клиентов.

В-третьих, повысить инвестиционную привлекательность компании. Следование принципам этической, социально и экологически ответственной практики ведения бизнеса приводит к повышению инвестиционной привлекательности компании. Что, в свою очередь, проявляется в улучшении финансовых показателей деятельности компании и открывает более свободный доступ к капиталу.

КСО российского бизнеса находится в процессе становления. В Российской Федерации господствует олигархическая модель корпоративной социальной ответственности, согласно которой бизнес самостоятельно определяет меру своей ответственности за социальное развитие общества.

Все вышесказанное позволяет утверждать, что освоение принципов и норм КСО становится все более важным фактором, определяющим не

только общественную, но и коммерческую значимость национального и транснационального бизнеса.

Использованные источники:

1. Социальная ответственность бизнеса в России и за рубежом : учеб. пособие. – Казань: Казанский государственный университет. –2008.
2. Глобальное исследование корпоративной социальной ответственности российских компаний. [Электронный ресурс] // <http://www.csrjournal.com/russia/2042-opublikovano-pervoe-globalnoe-issledovanie.html>.
3. Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность. [Электронный ресурс] // <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2007/616>.
4. Инновационные аспекты социальной ответственности транснациональных корпораций в России. [Электронный ресурс] // <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-aspekty-sotsialnoy-otvetstvennosti-transnatsionalnyh-korporatsiy-v-rossii>.

*Морозова Г.В., к э. н.
доцент*

кафедра финансов и кредита

Горбань Е.А.

студент 5-го курса

Мордовский государственный университет

им. Н.П. Огарёва

Россия, г. Саранск

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация:

Рассматриваются инструменты государственной политики регулирования деятельности малого и среднего бизнеса с соответствующей оценкой их эффективности; выявляются пробелы современной российской государственной налоговой политики и предлагаются рекомендации по ее совершенствованию.

Ключевые слова

Государство, Малый и средний бизнес, Менеджмент, Налоговое регулирование, Налоговые льготы, Налоговая нагрузка, Оптимизация, Политика, Предпринимательская деятельность, Стимулирование работников

Секторы малого и среднего предпринимательства являются базисной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования. Рост числа субъектов малого и среднего предпринимательства, являясь одним из приоритетных направлений развития российской экономики, пока не оправдывает возлагаемых надежд.

Известно, что малому и среднему бизнесу сложнее выживать и развиваться, чем крупному. Причинами являются недостаточность собственных финансовых ресурсов, как правило, низкий уровень кредитоспособности и инвестиционной привлекательности, слабый уровень диверсификации бизнеса. При этом не следует забывать, что крупный бизнес, являющийся основным источником налоговых доходов государства, разрастается из малого. Кроме того, малый и средний бизнес обеспечивает дополнительные рабочие места, что способствует снижению социальной напряженности в обществе. Поэтому в интересах государства оказывать всевозможное содействие созданию и развитию малых и средних предприятий. В этом аспекте большое значение имеет государственная политика в области налогового регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства.

Сложившаяся международная практика налогового стимулирования субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) позволяет выделить два основных инструмента:

1. Предоставление налоговых льгот для СМСП по отдельным видам налогов (обычно по налогу на прибыль организации и налогу на добавленную стоимость при применении общей системы налогообложения);
2. Введение специальных налоговых режимов налогообложения для СМСП.

Перечисленные инструменты закреплены и российским налоговым законодательством. Перечень специальных налоговых режимов, применяемых российским бизнесом, закреплен ст. 18 гл. 2 Налогового кодекса и представлен следующими альтернативами:

- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (единый сельскохозяйственный налог);
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- патентная система налогообложения [1].

Применение специальных режимов налогообложения существенно снижает налоговую нагрузку СМСП. Однако в российских условиях эти инструменты не обеспечивают желаемого эффекта – расширение налогооблагаемой базы и увеличение налоговых поступлений в бюджет. Практика показывает, что даже при использовании предусмотренных налоговым законодательством льгот при применении общей системы налогообложения налоговое бремя ложится на субъекты малого и среднего бизнеса непосильным грузом. Применение упрощенных режимов налогообложения субъектами малого предпринимательства сужает круг их

потенциально возможных контрагентов по причине негативных налоговых последствий для последних.

Кроме того, с введением упрощенных режимов налогообложения началась массовая реорганизация крупных предприятий ради налоговой экономии. Данные факты свидетельствуют о необходимости совершенствования государственной политики в области налогового регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Опыт индустриальных стран в сфере налогового стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства свидетельствует, что значительный эффект обеспечивает использование в рамках общей системы налогообложения прогрессивных ставок по налогам. Прогрессивная шкала налогообложения позволяет малым предприятиям на начальной (ранней) стадии своего развития применять минимальные ставки налога на прибыль. В дальнейшем, увеличивая масштабы своей деятельности предприятия переходят на более высокие ставки.

В российских же условиях эффективность прогрессивной шкалы, очевидно, сойдет на нет, так же как и эффективность специальных режимов налогообложения. Сработает та же схема реорганизации крупных предприятий посредством дробления на микропредприятия ради налоговой экономии.

Поэтому при построении эффективной государственной налоговой политики важно исходить из следующих принципов.

1. Исходная общая налоговая нагрузка должна быть оптимальна и постоянна (не зависима от масштабов и эффективности деятельности предприятий).

2. Снижение конечной налоговой нагрузки для предприятий малого и среднего бизнеса должно обеспечиваться за счет предоставляемых им льгот.

3. Исключение повышения общей налоговой нагрузки при успешности функционирования предприятий или увеличении затрат на оплату труда должно обеспечиваться за счет применения корректирующего налогового вычета по налогу на прибыль.

Идея существования некоего оптимального уровня налоговой нагрузки лежит в основе базовой концепции кривой Лаффера. Согласно этой концепции до некой точки S увеличение налоговой ставки будет обеспечивать большую величину налоговых поступлений в бюджет. Однако дальнейшее увеличение налоговой ставки приведет к снижению стимулов развития производства, в результате чего будет снижаться величина дохода, что приведет к снижению налоговых поступлений [8]. Данная концепция получила развитие в работах Дж. Бьюкенена, Г. Мониссена, Л. Соколовского, С. Мовшовича, В. Аркина, А. Сланикова, Э. Шевцова, Э. Капитоненко, С. Гусакова, С.В. Жака, Е.В. Балацкого, М.В. Форостовой и др. Многочисленные работы российских экономистов посвящены подробному

изучению геометрических свойств этой кривой. Кроме того, именно в трудах отечественных исследователей возникло само понятие точки Лаффера.

На микроуровне величину налогового бремени определяют путем отношения величины налогов: 1) к выручке от реализации;

2) добавленной стоимости;

3) расчетной или чистой прибыли.

Первая методика разработана и рекомендована Министерством финансов РФ. Эту методику применяют налоговые органы в качестве одного из критериев отбора предприятий для проведения выездных налоговых проверок, но она имеет некоторые недостатки. Во-первых, налоговые платежи соотносятся не только с добавленной стоимостью, но и с материальными затратами, которые не должны учитываться при расчете налоговой нагрузки. Одинаковая величина налоговой нагрузки не означает равной налоговой напряженности для предприятий различных отраслей [3]. Во-вторых, выручка не является исчерпывающим источником уплаты налога. Расчет налоговой нагрузки на основе показателя выручки не позволяет установить влияние налогов на финансовое состояние предприятия [5].

С помощью второй методики расчета налоговой нагрузки можно определить усредненную величину налогового бремени для предприятий различных отраслей, что обеспечивает возможность сравнения налогового бремени вне зависимости от отраслевой принадлежности предприятий. Однако добавленная стоимость включает в себя статью амортизация, имеющую целевое назначение, вовсе не связанное с возможностью осуществления налоговых платежей. По этой причине проведенные на основе добавленной стоимости расчеты имеют погрешность и не позволяют определить пути оптимизации налогообложения, к примеру, на предприятиях с фондоемким производством.

Некоторые исследователи считают нецелесообразным применение первой и второй методик по причине значительного различия структуры затрат предприятий и применения различных систем налогообложения. Большинство исследователей считают наиболее точным критерием оценки величины налоговой нагрузки расчетную прибыль. Однако следует отметить несовершенство и этого подхода, так как налоговая нагрузка формируется не только за счет налога на прибыль, но и за счет налогов, имеющих другие базы налогообложения. Поэтому правильнее было бы применять синтезированный подход к определению величины налоговой нагрузки, предполагающий расчет налоговых платежей по каждому налогу, исходя из соответствующей ему базы налогообложения и последующее суммирование поэлементных налоговых нагрузок.

Очевидно, что применение данного подхода предопределяет выявление различия по величине налоговой нагрузки для предприятий разных отраслей в силу различия структуры их добавленной стоимости и

затрат. Однако выявление отклонений в совокупном налоговом бремени предприятий различных отраслей предоставит возможность для обоснованного дифференцированного регулирования ставок по налогу на прибыль в целях обеспечения равных налоговых условий для предприятий различных отраслей по критерию общего налогового бремени.

При этом очевидно, что только лишь обеспечение равенства общей налоговой нагрузки предприятий не решит проблему недостаточной эффективности их работы, которая во многом зависит от эффективности использования человеческого капитала. Известно, что отечественные работодатели ущемляют интересы наемных работников, игнорируя необходимость осуществления стимулирующих выплат и выплачивая заработную плату неофициально. Поэтому государственная налоговая политика должна стимулировать работодателей к повышению и легализации заработной платы. Имея дееспособные инструменты, ориентированные на решение данной задачи, государство создаст условия для повышения экономической эффективности предприятий, роста благосостояния населения и подъема национального уровня социально-экономического развития.

С целью создания стимулирующих налоговых условий для повышения экономической эффективности деятельности предприятий и увеличения затрат на оплату труда необходимо введение налогового вычета по налогу на прибыль, уменьшающего конечную общую налоговую нагрузку предприятий при повышении экономической эффективности и увеличении затрат на оплату труда.

Совершенствование государственной налоговой политики в предложенных направлениях позволит создать налоговые условия, стимулирующие создание и развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, легализацию доходов малого, среднего и крупного бизнеса, легализацию доходов населения, повышение инновационной активности предприятий, что обеспечит в итоге увеличение налоговых поступлений в бюджет и подъем национального уровня социально-экономического развития.

Использованные источники:

1. Дивина Л.Э. Государственная политика в сфере налогового регулирования деятельности малого и среднего бизнеса // Российское предпринимательство. — 2013. — № 20 (242). — с. 31-38.
2. Ершова М.Я. Методика анализа институционально-налоговых альтернатив малого бизнеса и оценка налоговых новаций // Вестник РГНФ, 2011. — № 3.
3. Лермонтов Ю. Налоговая политика на 2014-2016 годы // Российский бухгалтер. — 2013. - № 8. — С.20-33.
4. Дерина О.В., Морозова Г.В. Налоговая нагрузка: экономическая сущность и роль в регулировании социально-экономической сферы // Вестник Мордовского университета. — 2009. - № 3. — С.51-54.

5. Пансков В.Г., Князев В.Г. Налоги и налогообложение: Учебник для вузов. – М.: МЦФЭР, 2003. – 336 с.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации от 01.01.2014. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>
7. Иванова М.В. Налоги как инструмент регионального инновационного развития // Российское предпринимательство. - 2012. - № 8 (206). - с. 172-178. - <http://www.creativeconomy.ru/articles/23482/>
8. Ордынская М.Е., Карпенко С.В., Силина Т.А. Планирование и оптимизация налогового бремени малого бизнеса на основании выбора системы налогообложения / Сборник научных трудов Sworld. - 2013. - Т. 37. - № 4. - С. 3-12. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21110197>.
9. Рейтинг экономик - Doing Business - Всемирный банк [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

Морозова Г.В., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и кредита

Ошинова К.А.

студент 5-го курса

*Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарева*

Россия, г. Саранск

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ, СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В настоящей статье автором рассмотрена и проанализирована результативность налоговой системы России, которая служит оплотом правового, экономически развитого и конкурентоспособного государства в целом, а, следовательно, её выгодная модернизация – это основной путь к передовой и сильной России.

Ключевые слова

Налог, Закон, Политика, Управление, Экономика, Модернизация, Государство, Россия, Налоговая система, Стимулирование.

На нынешнем этапе развития экономики приоритетной задачей является ее модернизация. Модернизация налоговой системы является основой для модернизации экономики в целом. Для разработки направлений модернизации налоговой системы в России определим ее особенности и недостатки на современном этапе.

Особенность оценки эффективности налоговой системы заключается в том, что налоги, с одной стороны, обеспечивают государство необходимыми средствами для проведения государственной политики, а с другой – сами выступают инструментом государственной политики.

Модернизация – это особый процесс, который затрагивает разные стороны жизни страны. В ее проведении ключевое важное значение имеет правильное совмещение ее социально-экономических, технологических и политических составляющих. Категория «модернизация» достаточно близка к категории «инноватизация», выражающей разработку и освоение инноваций во всех сферах человеческой деятельности. В связи с чем и возникла необходимость разграничить данные категории: если инноватизация это ускорение социально-экономического развития территории на основе вновь созданного («движение из настоящего в будущее»), то модернизация – это построение фундаментальных, инфраструктурных предпосылок такого развития с ориентацией на уже известные достижения науки, техники и технологий («движение из прошлого в настоящее»). В результате, модернизация, на наш взгляд, является фундаментальной основой перехода территории на инновационный путь развития, где инновации играют решающую роль в обеспечении эффективного функционирования экономической жизни страны [9].

На сегодня сущность «модернизации» широко используется в различных кругах деловой и общественной жизни общества вследствие чего имеет разную интерпретацию: как обновление, реформирование, развитие, позитивные изменения и т.д. Классическое понятие, отвечает авторским позициям, а именно под модернизацией (от греч. «moderne» – новейший) понимается совершенствование, улучшения, обновления объекта, приведение его в соответствие с новыми веяниями времени, техническими требованиями современной жизни общества, показателями качества [8].

Поясним также, что экономическую модернизацию можно подразделить на адаптивную и креативную. Первая возникает при заимствовании (адаптации/имитации) уже созданных нововведений, что связано с издержками на приобретение авторских прав, лицензий и т.п. Следующая реализуется на основе постепенного точечного создания и внедрения собственных технологических разработок. Креативная модернизация подразумевает не только большие финансовые затраты, но и высокие требования к научно-техническому потенциалу территории.

Данный тип модернизации является промежуточным этапом от заимствования к системной разработке, всеобщему освоению и превращению инноваций в один из ключевых факторов экономического роста, т.е. инноватизации. Как правило, оба типа модернизации экономики сочетаются в разных пропорциях, отражая уровень инновационного развития территории (рисунок 1) [9].

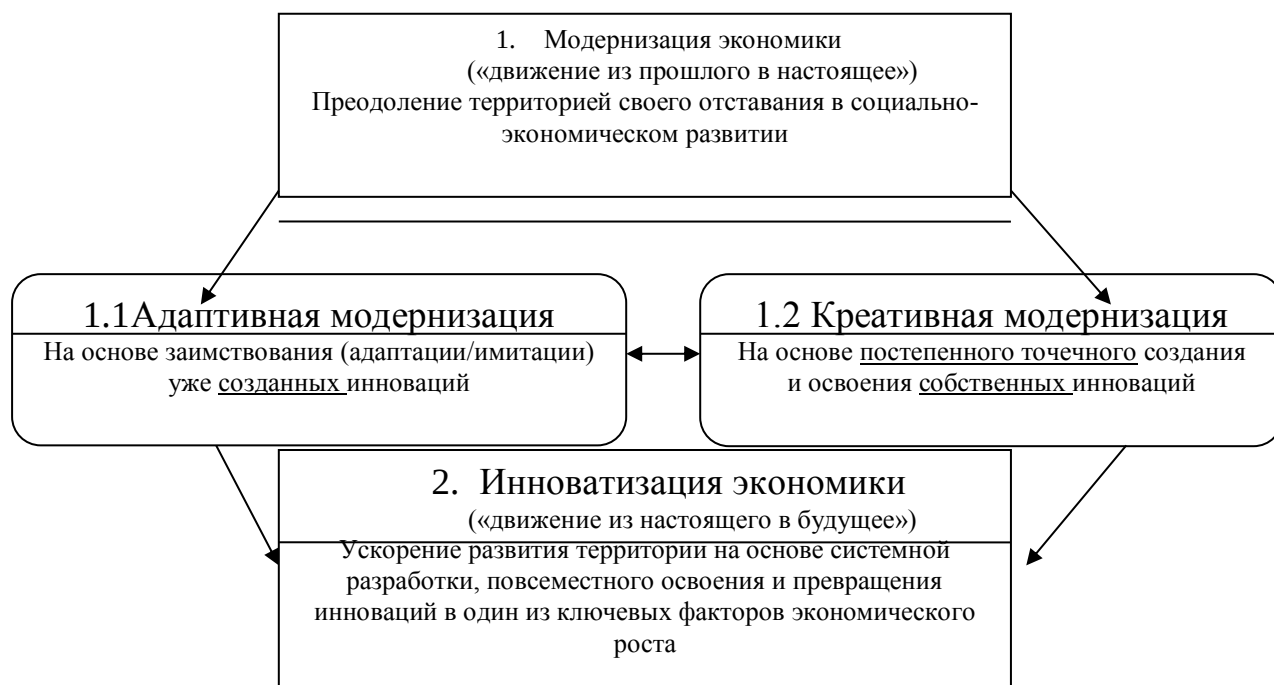


Рисунок 1. – Сущность модернизации и инноватизации экономики

На наш взгляд необходимо выделить ведущие параметры механизма модернизации:

- 1) структурная дифференциация институтов экономической системы, т. е. зарождение современных экономических институтов, выполняющих исключительно отдельную функцию и одновременно тесно взаимосвязанных и взаимодействующих между собой;
- 2) увеличение адаптации экономической системы к кризисным ситуациям за счет использования инновационных технологий;
- 3) деблокирование институциональных барьеров и структурная институциональная трансформация

Переход экономики России на инновационный путь развития состоит в обновлении основного капитала - замену устаревшего оборудования и технологий на современные.

Инновационное развитие требует повышение удельного веса экономики знаний, и, в целом, тех отраслей, которые являются катализаторами экономического развития. Это означает увеличение доли науки, образования, информационных технологий, биотехнологий, здравоохранения в национальной экономической системе. Модернизация и инновационное развитие неотделимы друг от друга, но их осуществление в форс-мажорных обстоятельствах требует не только жесткого государственного управления и регулирования, но и использования экономических рычагов и механизмов реализации, одним из которых может и должна стать система налогообложения. Поэтому в интересах обеспечения

инновационной модернизации российской экономики необходим анализ проблем и путей совершенствования налогообложения, что имеет исключительно важное значение и актуальность.

Также существует необходимость в теоретико-методической проработке проблем налогообложения в условиях инновационной модернизации экономики как одного из ключевых механизмов стимулирования деловой и инновационной активности хозяйствующих субъектов. Это предопределило актуальность исследования проблем, противоречий и путей совершенствования налогов и налогообложения в условиях инновационной модернизации экономики, а также постановку целей и задач, логику и структуру изложения ее результатов.

Налог в условиях рыночной экономики должен быть прозрачен, иметь возвратный характер, а в идеале - быть эквивалентным. Модернизация в экономике означает усиление экономической свободы хозяйствующих субъектов, поэтому равноправные отношения в главной воспроизводственной связи «налогоплательщик – государство» необходимы [10].

На наш взгляд, сложнейшей задачей для каждого государства является создание такой системы налогообложения, которая сможет обеспечить равновесие экономического роста и социального развития государства. На практике зачастую данные векторы, экономики движутся в противоположных направлениях. Вместе с тем, одной из важнейших задач налоговой политики в современном государстве является обеспечение баланса экономических и социальных интересов.

Отметим, что развитие налоговой системы происходило в хаотичном порядке. Многочисленные поправки в законодательство зачастую вносились по несколько раз в год, вводились в действие задним числом и имели разнонаправленный характер, например, устанавливались новые налоги при одновременном снижении ставок по действующим налогам, что и продолжает зачастую происходить и по сей день.

Ведущим инструментом создания привлекательных экономических условий является выгодные налоговые законы, которые и являются тем самым показателем, по которым оценивают страну иностранные и отечественные инвесторы, с помощью которых создаётся благоприятный инвестиционный климат, привлекается капитал и развивается экономика.

К нынешним минусам стимулирования по уплате налогов в научной и инновационной сферах деятельности следует отнести:

1. Меры используются выборочно и покрывают отдельные структуры инновационной деятельности.

2. Отсутствует соответствие между мерами общего налогового регулирования и льготными режимами, в результате чего налоговые преференции могут утратить свое значение.

3. Незначительное число льгот, применяемых на стимулирование инновационной деятельности.

4. Трактование современных условий применения налоговых преференций происходит неоднозначно, что порождает двусмысленную интерпретацию возможностей их применения, а также порождает условия непостоянства и усложняет отношения бизнеса с налоговыми органами.

5. Сфера налогового администрирования чрезмерно бюрократизирована.

Исходя из этого, можно с уверенностью сказать, что сегодня одним из ведущих показателей оценки государства обязано быть именно развитие законодательства о налогах, его простота и понятность, оно должно не отяжелять, а поддерживать развитие. Иными словами, мы живем во время борьбы за эффективное налоговое законодательство – в «эпоху налоговой конкуренции».

Привлекательную налоговую систему можно построить именно модернизацией законодательства, и если законодательство станет более приемлемым, то тем самым будет создан благоприятный инвестиционный климат, сразу будет отмечен рост предпринимательства в инновационной сфере в том числе, будут создаваться новые рабочие места и даже целые производства, расти экономика и благосостояние граждан [7].

Выделим ведущие факторы, влияющие на развитие налогового законодательства и на все проводимые реформы в целом [9]:

- высокая офшоризация экономики; высокая ставка рефинансирования – 8,25 % (ключевая ставка – 7%), (к примеру, в Евросоюзе – 0,25%), что способствует удорожанию кредитов;

- постоянно возрастающая налоговая нагрузка (по результатам анкетирования, проведенного Торгово-промышленной палатой, за прошедший 2013 год 70% представителей бизнеса считают уровень налоговой нагрузки очень высоким, а в ежегодном обзоре международной аудиторской компании PWC отмечено, что в России общая налоговая ставка составляет 50,7%);

- отсутствие постоянства в налоговом законодательстве;

- высокая коррупционная составляющая (согласно индексу восприятия коррупции среди 177-ти стран мира в 2013 году Россия находится на 127 месте);

- сложность восприятия налогового законодательства в Российской Федерации, что заставляет предпринимателей обращаться за помощью к юристам и налоговым консультантам;

- существование теневой экономики.

Но, невзирая на все проблемы в нашем законотворчестве, в законодательстве о налогах отмечаются тенденции к его улучшению, а именно:

- развивается электронный документооборот;
- стимулируется предпринимательской деятельности;
- находятся в разработке и утверждении дорожные карты и иные документы, непосредственно связанные с развитием налоговой политики и экономики в целом, что даёт возможность более четко спрогнозировать риски ведения экономической деятельности в стране.

Таким образом, если наше Российское правительство прислушается к требованию времени и приведет в соответствие налоговое законодательство, то в стране упростится ведение бизнеса, возрастет конкурентоспособность налогового законодательства, следовательно, страна получит действенный инструмент для развития сфер экономики и сможет превратить Российскую Федерацию в «всемирный центр привлечения капитала». Чтобы повысить поступления налогов необходимо правительству предпринять ряд целенаправленные усилия по становлению налоговой культуры, степени удовлетворенности, уверенности налогоплательщиков, повышению их доверия к налоговым органам. Мощный поток инноваций обязан основываться на соответствующую научную, образовательную и социально-культурную структуру.

Использованные источники:

- 1 Федеральный закон от 31.05.2010 № 107-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» // Собрание законодательства РФ.–2013.–№ 28.– ст.2904.
- 2 Постановление Правительства РФ от 28 июля 2008 г. № 568 «Кадры инновационной России» на 2009–2013 годы» // Собрание законодательства РФ.–2013.–№ 19.– ст.1896.
- 3 Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: постановление Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р. // Собрание законодательства РФ.–2013.–№ 33.– ст.1962.
- 4 Баранчеев В. П. Формирование инновации спроса / В. П. Баранчеев, Т. И. Власова // Маркетинг.– 2013.– №2. – С.98–109.
- 5 Зобнина С. В. Налоговые льготы и преференции в сфере инновационной деятельности / С. В. Зобнина // Налоговый вестник. – 2013. – № 6. – С. 72–80.
- 6 Морозова Г. В. Модернизация: понятие, параметры и влияние на формирование налоговой системы России / Г. В. Морозова, И. В. Журавлева // Вопросы экономических наук. – 2014. - №2. – С.75-76.
- 7 Опалева О. И. Инновационная составляющая развития России / О. И. Опалева, Е. Акимова //Финансы и кредит. 2010. - № 20 (404).

8 Пономарёв А. И. Налоги и налоговое администрирование в РФ / А. И. Пономарёв, Т. В. Игнатова М. А. Богатырев. - М.: Финансы и статистика, 2009. — 416 с.

9 Налоговый кодекс Российской Федерации от 01.01.2014. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>

10 Козлов Н. В. Инновации – не только наука. Инновации – это наука плюс образование, плюс бизнес / Н. В. Козлов - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sciencerf.ru/client/doctrine.aspx?ob_no=3108&cat_ob_no=245

*Морозова М.Д.
преподаватель*

*Южно- Якутский технологический колледж
Россия, Республика Саха(Якутия), г. Нерюнгри*

РОЛЬ ИГРОВЫХ ЗАНЯТИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА ТЕХНИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Требования современного работодателя к молодым специалистам не связаны жёстко с определенной учебной дисциплиной. Формирование общих и профессиональных компетенций предполагает не столько обновление предметного содержания образования, сколько использование деятельностных технологий обучения, обеспечивающих формирование личностного и профессионального опыта и освоение способов деятельности.

Деятельностный подход в образовании предусматривает такую организацию процесса обучения, при которой обучающиеся на всех этапах занятия включает активную познавательную деятельность, овладевают образцами и способами мышления, деятельностью для развития познавательных способностей, творческого потенциала личности, формирования общих и профессиональных компетенций.

Существенное приближение обучения к условиям, в которых будущему специалисту придётся работать, и обеспечение комплексности знаний у студентов осуществляется путем применения активных форм методов обучения, одним из которых является игра.

Специфической особенностью и несомненным преимуществом деловой игры как метода обучения является её групповой характер. Традиционные формы и методы обучения (лекции, семинары, работа с литературой) не требуют взаимодействия между членами учебной группы.

Реализация учебной деловой игры как метода обучения предполагает интенсивное взаимодействие её участников, поскольку существует тесная взаимозависимость между членами группы в освоении игрового дидактического материала. Цель деятельности может быть достигнута только совместными усилиями либо группы в целом, либо отдельной подгруппы.

Хороши игровые занятия и тем что несут в себе элементы взаимоконтроля и самоконтроля : неподготовленность к занятию хотя бы одного студента влечет за собой снижение эффективности этого занятия для всей группы. Очевидно, что коллективная ответственность существенно усиливает взаимоконтроль.

В процессе игровых занятий рельефно проявляются принципы соревновательности, конкурентной борьбы. Естественной является взаимопомощь, так как от совместных усилий участников во многом зависят результаты всего занятия. Развивается научное творчество студентов, связанное с отысканием ранее неизвестных решений, методов, взаимодействие членов команды. Одновременно становится ясным, на что способен той или иной студент.

Игровые занятия - это по сути комплекс методов, включающий не только деловые игры, но и имитационные упражнения, анализ конкретных ситуаций, разыгрывание ролей, игровое проектирование. Все эти формы активного обучения имеют место для совершенствования учебного процесса.

В учебном процессе мною используются как игровые моменты, например составлении сказки по разделу с использованием определённых терминов, в данном случае нет производственной ситуации, но есть возможность внести некоторую психологическую разрядку, включить творческую составляющую, а также продуктивнее усвоить изученные понятия. Внеурочные мероприятия по аналогии с телевизионными играми: «Брейн-ринг», «Сильное звено» также в игровой форме позволяют закрепить изученный материал, способствуют повышению мотивации к обучению, способствуют сплочению коллектива, повышают интерес к изучаемой дисциплине. Их рациональнее проводить на начальной стадии обучения, с целью дальнейшего совершенствования игровой технологии.

В данном направлении эффективно так же разыгрывание ролей. Например можно назначить «преподавателя», подготовить студента к проведению занятий; назначить «бригадиров», «начальников участков», «прорабов» и т.д в соответствии с изучаемыми дисциплинами. Наиболее эффективно такой подход работает, если предварительно группа разбита на подгруппы.

Из собственного опыта могу сказать, что сформированные группы работают на протяжении изучения всего объема дисциплины, при этом присутствует соревновательный азарт, повышается степень ответственности за себя и за группу, проявляется стремление к взаимопомощи. Причем, целесообразнее формировать группы не по желанию студентов, а случайным совпадением, что позволяет смоделировать элемент производства, когда приходя на работу, молодой специалист попадает в незнакомую социальную среду.

Деловая игра в идеале относится к интерактивным и деятельностным технологиям обучения и требует более длительной и тщательной подготовки.

Учебная деловая игра - это целенаправленно сконструированная модель какого-либо реального процесса, имитирующая профессиональную деятельность и направленная на формирование общих и профессиональных компетенций.

Технологическая схема деловой игры обычно включает три этапа:

1. Этап подготовки - разработка сценария, в содержание которого входят учебная цель, описание изучаемой или обрабатываемой проблемы, обоснование поставленной задачи, план игры и общее описание процедуры её проведения, характеристики действующих лиц. На этом этапе также определяется режим игры, выдаются необходимые для игры пакеты материалов, инструкций. Правил, установок, даются необходимые консультации участникам игры.

2. Этап проведения - групповая работа над заданием: работа с источниками, тренинг, «мозговой штурм», а также межгрупповые дискуссии, защита результатов, работа экспертов и арбитров.

3. Этап анализа - обсуждение и оценка результатов игры: выступления экспертов и арбитров, обмен мнениями, защита учащимися своих решений и выводов. В заключение ведущий констатирует достигнутые результаты, отмечает ошибки, формирует окончательный итог проведенной игры.

В образовательном процессе мною применяются такие деловые игры, как «Пресс-конференция», «Тендр», моделируется работа различных отделов(учебные подгруппы), которые соревнуются в профессионализме по различным видам деятельности..

Кроме того при подготовке специалистов технического направления, в рамках разработки обширных и углубленных деловых игр целесообразно обратиться к опыту « Советского» образования. В учебном пособии «Игровые занятия в строительном ВУЗе: «Методы активного обучения» под редакцией профессоров Е.А. Литвиненко, В.И. Рыбальского (Киев, Высшая школа, 1985г.), подробно изложены сценарии, разработки, схемы двадцати учебных игр, разработанные, апробированные, изданные различными центральными вузами. Приведенные в издании разработки деловых игр охватывают все этапы строительной деятельности.

Эти игры рационально брать за основу с учетом современных рыночных и производственных структур и отношений.

При проведении деловой игры рекомендуется придерживаться некоторых рекомендаций:

1. Деловые игры следует использовать только там, где они действительно необходимы - это получение целостного опыта будущей профессиональной деятельности.

2. К разработке деловой игры следует подходить системно и учитывать её влияние на другие виды работ со студентами.

3. Деловая игра должна строиться на активном участии студентов, преподаватель включается перед игрой, в конце и при анализе игры, поэтому следует проводить предварительную подготовку обучающихся.

4. Продолжительность деловой игры рассчитана, как правило, на два часа занятий, их лучше проводит последними часами, возможно во внеурочное время, во время прохождения практики.

5. Необходимо обеспечивать каждого участника игры необходимым дидактическим и справочным материалом, технической технологической документацией и др.

6. Четко излагать правила игры, добиваться их понимания принятия всеми участниками - это во многом определяет ход и успех игры

7. Не стремиться к снятию «игрового шума», это всегда сопутствующий эффект, необходимо только следить, чтобы он не мешал основному процессу игры.

8. Широко использовать коллективную оценку результатов игры, уметь с нею считаться [1,2,3]

Следует соблюдать меру игрового характера организации обучения, игра используется как норма организации учебной деятельности, а не для отдыха или развлечения[1,2,3]

Использованные источники:

1. Вавилова Л.Н. Игровые технологии в профессиональном образовании: методические рекомендации- Кемерово, изд-во ГОУ «КРИПО», 2007-94с.
2. Панина Т.С. Современные способы активизации обучения: учебное пособие-М.: Академия, 2006 -176с.
3. Трайнев В.А. Учебные деловые игры в педагогике, экономике, менеджменте: методология практика проведения:уч.пособие-Гуманитарн.изд.центр ВЛАДОС, 2005-303с.
4. Трайнев В.А., Матросов Л.Н., Трайнем И.В. Интенсивные педагогические и информационные технологии .Том 2 Теория и методология учебных игр-М.: Прометей, 2008 -257с.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ У ВОЕННЫХ ВОДИТЕЛЕЙ ВКЛЮЧЕНИЕМ ИХ В СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одним из социально-педагогических условий развития социальных ценностей у военных водителей является включение их в социально-значимые виды деятельности воинского социума (социума).

Социально-значимая деятельность – деятельность общественного субъекта по преобразованию социальной ситуации соответственно его целям и потребностям[1]. Это процесс создания, распространения и умножения социальных ценностей. Социально-значимая деятельность – специализированная подсистема духовно-культурной жизни общества, функционально объединяющая социальные институты, призванные обеспечить распространение социальных ценностей, их активное творческое освоение в сфере досуга в целях формирования гармонично развитой, творчески активной личности [2]. Социально-значимая деятельность воинского социума является одним из важнейших средств сущностных сил обучающихся и оптимизации социокультурной среды, окружающей их.

Вопросы включения военнослужащих в социально-значимую деятельность как внутри воинского социума, так и его пределами являются важнейшим составляющим элементом в процессе социально-педагогического воздействия на обучающихся с целью развития у них социальных ценностей. В процессе реализации социально-педагогического условия по включению курсантов водителей в социально-значимые виды деятельности и реализации их собственного социального потенциала необходимо рассматривать следующие виды социально-значимой деятельности: культурно-досуговая работа, информационно-воспитательная работа, участие курсантов в различных мероприятиях военно-патриотической направленности в подшефных школах (уроки мужества, день призывника и т.д.), в мероприятиях посвящённых знаменательным датам (государственные праздники, Дни воинской славы, День образования части и т.д.) взаимодействие с родительским комитетом (взаимосвязь с родителями сослуживцев, с целью разрешения различных противоречий возникающих в воинском социуме и т.д.), участие в технических кружках по формированию у себя профессионального мастерства и в последующем передача военно-профессиональных знаний сослуживцам, оказание помощи ветеранам (поздравление со знаменательными датами, решение бытовых вопросов), участие в научно-технических конференциях проводимых на базе центра подготовки младших военных специалистов категории водителей,

работа комнаты информирования и досуга (редколлегия, совет молодёжного коллектива).

Эффективность социально-педагогического воздействия при включении курсантов в социально-значимые виды деятельности во многом зависит от выбора форм, методов и средств как важных приемов выражения содержания деятельности. Форма - это сочетание способа и средств организации процесса социально-значимой деятельности, обусловленное его содержанием. Метод - способ достижения цели (развитие социальных ценностей у курсантов военных водителей при включении их в социально-значимые виды деятельности) [3].

По содержанию социально-значимые виды деятельности подразделяют на: познавательную (характеризуется усвоением информации и получением нового знания о социальных ценностях в результате участия в дискуссии, кружковых занятиях, тематических вечерах, лекциях, ритуалах, мероприятиях : культурно-досуговая работа, информационно-воспитательная работа, участие курсантов в различных мероприятиях военно-патриотической направленности в подшефных школах (уроки мужества, день призывника и т.д.), в мероприятиях посвящённых знаменательным датам (государственные праздники, Дни воинской славы, День образования части) взаимодействие с родительским комитетом (взаимосвязь с родителями сослуживцев, с целью разрешения различных противоречий возникающих в воинском социуме и т.д.), участие в технических кружках по формированию у себя профессионального мастерства и в последующем передача военно-профессиональных знаний сослуживцам, оказание помощи ветеранам (поздравление со знаменательными датами, решение бытовых вопросов), участие в научно-технических конференциях проводимых на базе центра подготовки младших военных специалистов категории водителей, работа комнаты информирования и досуга (редколлегия, совет молодёжного коллектива). и т. д.), мировоззренческую-ценностно-ориентированную (позволяет приобретать, закреплять или видоизменять свое отношение к окружающему миру, оценку общественных явлений, собственных и чужих поступков), поведенческая – нормативно-деятельностная (всегда направлена на созидание и преобразование личности на основе практических реальных действий).

Основной целью включения курсантов социально-значимые виды деятельности в военных учреждениях подготовки младших специалистов является позитивная социализация личности обучающихся, развитие у них социальных ценностей, с помощью форм, методов и средств социально-педагогического воздействия. Основные социальные ценности военнослужащих, можно разделить на две группы, а именно, военно-профессиональные социальные ценности и социальные ценности общего характера. К первой группе относятся патриотизм, воинский долг, воинская

честь, воинская дисциплина и дисциплинированность, героизм, мастерское владение военной техникой и оружием, боевые традиции. Применительно к военным водителям, сюда также можно отнести и вежливость на дороге, уважение к участникам дорожного движения, ответственность за жизнь и здоровье сослуживцев, взаимовыручка, передача опыта безопасности вождения. Ко второй необходимо отнести гуманизм, общественный долг, самоотверженность, трудолюбие, интеллект, свобода совести, забота о воспитании детей, художественно-эстетические ценности и другие;

С точки зрения обучения, воспитания и развития личности в рамках включения курсантов водителей в социально-значимые виды деятельности необходимо решать следующие задачи:

- формирование и развитие социально-педагогической культуры обучающегося;
- духовное, интеллектуальное, нравственное, эстетическое, физическое развитие каждого из них;
- воспитание культуры чувств, профессиональных, социально-значимых и личностных качеств, культуры социальных как общезначимых, так и свойственных профессии военный водитель социальных ценностей;
- формирование и развитие положительного социально-психологического климата в группе;
- коррекция межличностных отношений как в воинском социуме, так и за его пределами;
- профилактика негативных тенденций проведения социально-значимых видов деятельности;
- воспитание средствами культуры и искусства у обучающихся беззаветной преданности своему народу и Отечеству, верности конституционному долгу;
- духовная мобилизация обучающихся военных специалистов категории водитель на успешное решение задач и неуклонное выполнение требований воинской дисциплины;
- организация полноценного досуга в целях поддержания на должном уровне его физического и морально-психологического состояния;
- приобщение к национальным и общечеловеческим культурным и нравственным ценностям, самодеятельному творчеству.

В нашем исследовании комплексом форм, методов и средств социально-педагогического воздействия (мероприятия) в формирующем эксперименте мы повышаем эффективность развития социальных ценностей у обучающихся военных учреждений подготовки младших специалистов, т.е. развиваем социально-значимые качества как общезначимых, так и военно-профессиональных социальных ценностей необходимые военному водителю для успешной социализации и военно-профессиональной деятельности. Основные социальные ценности военнослужащих, можно разделить на две группы, а именно, военно-профессиональные социальные

ценности и социальные ценности общего характера. К первой группе относятся патриотизм, воинский долг, воинская честь, воинская дисциплина и дисциплинированность, героизм, мастерское владение военной техникой и оружием, боевые традиции. Применительно к военным водителям, сюда также можно отнести и вежливость на дороге, уважение к участникам дорожного движения, ответственность за жизнь и здоровье сослуживцев, отношение к перевозке грузов военного характера представляющих опасность для жизни и здоровья окружающих, взаимовыручка, передача опыта безопасности вождения, социального опыта военно-служебных отношений и т.д. Ко второй необходимо отнести гуманизм, общественный долг, самоотверженность, трудолюбие, интеллект, свобода совести, забота об окружающих, художественно-эстетические ценности и другие. Результат нашего процесса – сформированные социальные ценности у военного водителя в процессе включения их в социально-значимые виды военно-профессиональной деятельности. Формы, методы и средства в данном процессе несут социально-педагогический потенциал. Обучающиеся в военных учреждениях подготовки младших специалистов, не смотря на планирование социально-значимых видов деятельности (планы мероприятий на год, на месяц, планы выходного дня) курсанты водители имеют внутреннее желание выражающееся в социальной потребности принимать участие в данных мероприятиях. Если социально-педагогический потенциал форм, методов и средств социально-педагогического воздействия высок, то обучающиеся могут также быть участниками, либо организаторами этих мероприятий. Следовательно, желание (социальная потребность) обучающихся участвовать, либо организовывать социально-значимые виды деятельности во многом зависит реализации их социально-педагогического потенциала. Основные социальные ценности военнослужащих, можно разделить на две группы, а именно, военно-профессиональные социальные ценности и социальные ценности общего характера. Также, когда воспитательный потенциал социально-значимых мероприятий высок (ресурсы, возможности, сформированные социальные потребности), то у обучающихся формируются социальные потребности желание быть их соучастниками, процентное содержание поучительной, познавательной, положительной, полезной и интересной информации которых будет заранее высоким. Субъекты социально-педагогического воздействия должны дать обучающимся такую информацию о мероприятиях; заинтересовать личным примером, знаниями, богатым опытом обучающихся; показать высокий воспитательный потенциал форм социального воспитания, чтобы у них возникла потребность, желание быть душой и делом их соучастниками. Все это достигается в ходе информационно-воспитательной работы, личного общения, личного примера в организации участия и проведения данных мероприятий, полученных положительных впечатлений, ощущений, интереса от ранее проведенных форм, методов, и средств. Субъект

социально-педагогического воздействия с целью развития социальных ценностей должен использовать включение обучающихся в социально-значимые виды деятельности, что является социально-педагогическим условием.

Таким образом для того чтобы организовать мероприятия по включению курсантов в социально-значимые виды деятельности субъект социально-педагогического воздействия должен:

- 1) выбрать виды социально-значимой деятельности военных учреждений по подготовке младших специалистов;
- 2) ознакомить обучающихся с разновидностями социально-значимой деятельности, формами, методами и средствами её реализации;
- 3) организовать материально-техническую базу для реализации социально-значимых мероприятий;
- 4) организовать мероприятия с использованием форм, средств, методов социально-педагогического воздействия;
- 5) определить заранее возможности, ресурсы (социально-педагогический потенциал) мероприятий;
- 6) изучить желание, интересы, вкусы и социальные потребности обучающихся;
- 7) организовать помощь обучающимся по их участию в социально-значимых видах деятельности через общение, личный пример и практические действия.
- 8) подготовить планы мероприятий.

Использованные источники:

1. Городов П.Н. Педагогические основы оценки и учета результатов воспитания курсантов: Дис... канд.пед.наук.- М.,1972.–356с.
2. Зинченко, Я. Г. Профессионализация государственной гражданской службы в российском обществе. Дисс. ... канд. социол. наук /Я.Г. Зинченко. - Ростов-на-Дону. 2009. - 67с.
3. Костыко Г.С. Организация развивающего пространства в учреждении профессионального образования / Г.С. Костыко. М.: НИИРПО, 2008. – 243с.

Музалёв Ю.Б.

аспирант

*Управление Института международных
социально-гуманитарных связей*

СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ У ВОЕННЫХ ВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

Исследования отечественных и зарубежных педагогов и психологов подтверждают то, что организация процесса обучения и воспитания личности и воинского социума (социума) основывается на их взаимодействия и развитии с целью реализации в служебной деятельности.

Понятие «развитие социальных ценностей у военных водителей в условиях их профессиональной подготовки», определяется как процесс качественного изменения профессиональных качеств личности на основе реализации воспитательного потенциала воинского социума и её собственного потенциала в целях эффективной социализации специалистов к воинской деятельности.

В ходе анализа отечественных и зарубежных источников по проблеме развития социальных ценностей у специалистов были выявлены и сформулированы социально-педагогические предпосылки:

- накопленный значительный социальный опыт профессиональной подготовки военных водителей;
- актуализация социально значимого аспекта профессиональной деятельности военных водителей;
- широкое повсеместное внедрение и использование в воинской деятельности социального потенциала военного социума и собственного потенциала военнослужащего в разрешении профессиональных проблем, что приводит к востребованности устойчивых к негативным воздействиям социальной среды;
- модернизация воинской деятельности привело к необходимости технологизации процесса реализации педагогического потенциала воинского социума в процессе профессиональной подготовки.

Воинский социум включает в себя военно-служебные взаимоотношения, коллективное мнение, настроения, традиции воинского социума.

Воинский социум- социальное образование, отражающее пространство жизнедеятельности военнослужащих (курсантов водителей, сержантов, старшин, прапорщиков, офицеров, и т.д.) их устойчивая социальная общность, характеризующаяся местом и условиями жизнедеятельности, обусловленными спецификой воинского труда, быта и отражают военно-профессиональных задач, реализацию функций по обеспечению вооружённой защиты суверенитета и территориальной целостности страны.

На основе изучения научно-теоретических подходов к понятию «социальные ценности военных водителей», характеристик военных специалистов категории водитель в системе профессиональной подготовки, мы определили «социальные ценности военных водителей» как *сознательно сформированные нормы, установки и идеалы воинской службы, выражающие личностное отношение к выполнению своих служебных обязанностей военного водителя, и оказывающие значительное влияние на поведение и деятельность военнослужащих данной категории специалистов с целью реализации их внутренних педагогических ресурсов в профессиональной деятельности с и успешного выполнения служебно-боевых задач.*

Социальные ценности как социально-значимое качество военного водителя имеет сложную структуру, включающую в себя познавательный, мотивационный, поведенческий, нормативно-деятельностный компоненты развития социальных ценностей у военных водителей.



Схема 1. Структура социальных ценностей у военных водителей в условиях профессиональной подготовки

Развитие социально-значимых качеств у военных водителей в процессе их профессиональной подготовки осуществляется поэтапно:

- **познавательно - информационный** этап связан с предоставлением курсантам водителям, педагогам, должностным лицам воспитательных структур полной информации о месте и роли социальных ценностей в системе служебно-боевой деятельности военных водителей; формировании у военных водителей социальных потребностей в процессе их профессиональной подготовки и переподготовки; о причинах и формах развития антисоциального поведения.

- **этап качественного развития личности** осуществляет последовательную реализацию всего комплекса воспитательного потенциала (понятий, категорий, форм, средств, методов) предоставляется возможность военным специалистам категории водитель проявить все стороны своего личностного потенциала. На данном этапе происходит изменение личности военнослужащего по всем структурным составляющим развития социальных ценностей.

- **организационно - деятельностный** этап предоставляет возможность курсантам водителям реализовать потенциал приобретённых социальных ценностей в процессе учебной - служебной деятельности, на марше, во внеслужебных взаимоотношениях, за пределами воинской части.

- этап совершенствования социальных ценностей у военных водителей формирует и закрепляет социально-значимые навыки, поведения, взаимоотношения и т.д.

Таким образом особенность социально-педагогического подхода заключается в развитии социальных ценностей личности военнослужащего категории водитель во взаимосвязи с окружающей его социально-педагогической средой, воинским социумом, который, с одной стороны, включает в себе факторы негативного воздействия на личность (антисоциальные проявления в воинском социуме как неуставные взаимоотношения, нарушение воинской дисциплины, низкая исполнительность, коррупционные проявления и т.п.), а с другой - представляет личности свои воспитательные ресурсы в развитии социальных ценностей способствующих противостоять негативным социальным проявлениям в воинской среде.

Эффективность процесса развития социальных ценностей у военных водителей зависит от:

- совершенствования взаимодействия различных социальных институтов и консолидации их воспитательного потенциала в образовательном учреждении и вне его в процессе развития социальных ценностей у военных водителей;

- включения военнослужащих в социально-значимую деятельность и социальные отношения;

- внедрения социально-педагогических технологий в процесс профессиональной подготовки и переподготовки военных водителей.

Музалёв Ю.Б.

аспирант

управление института международных

социально-гуманитарных связей

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА У РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЗАНЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ У ВОЕННЫХ ВОДИТЕЛЕЙ

Развитию социальных ценностей у военных водителей в условиях профессиональной подготовки и переподготовки способствует необходимый уровень у субъектов социально-педагогического воздействия педагогического мастерства. Анализ возможных ошибок в действиях военного специалиста (преподавателя, инструктора по вождению, командира подразделения как субъектов социально-педагогического воздействия по развитию социальных ценностей у военных водителей), осуществляющего развитие социальных ценностей обучающихся формами, методами и средствами социально-педагогического воздействия в условиях военных учреждений подготовки младших специалистов, указываются способы их устранения; наиболее эффективные формы развития (разрешения)

проблемы; приводится порядок оценки эффективности форм, методов и средств социально-педагогического воздействия по развитию социальных ценностей обучающихся, излагаются рекомендации, повышающие эффективность реализации методики развития социальных ценностей у военных водителей субъектами социально-педагогического воздействия.

При реализации форм, методов и средств социально-педагогического воздействия в процессе развития социальных ценностей у военных водителей, возможны социально-педагогические ошибки, ведущие к ситуации конфликта с обучающимся:

- непонимание серьезности проблемы развития социальных ценностей общего и военно-профессионального характера свойственных военным водителям;
- сокрытие фактов правонарушений и неприятие соответствующих мер к правонарушителям;
- отсутствие необходимой правовой и социальной информации;
- недостаточные знания, умения и навыки нравственного поведения;
- недостаточное изучение субъектами воспитания реальной жизни обучающихся, их интересов, контактов;
- слабое знание возрастной психологии;
- непонимание субъектами воспитания целей и мотивов поведения обучающихся;
- предубежденность в отношении обучающихся с асоциальным поведением, ориентация в их личности только на негативные проявления;
- создание официальной обстановки;
- применение обвинительного, авторитарного стиля;
- создание условий для сопротивления и занимания защитной позиции обучающимся;
- неумение выслушать обучающегося;
- проявление стратегии запугивания и агрессивной реакции;
- непонимание субъектами воспитания того, что воспитывающим средством является не их деятельность, а в основном деятельность самих обучающихся, которую необходимо педагогически выверено организовывать и направлять;
- далеко не всегда педагогически целесообразное взаимодействие субъектов воспитания с ближайшим окружением обучающегося;
- неумение субъектов воспитания активизировать стремление обучающихся с отклонениями в эмоционально-волевом развитии к общественно-значимой деятельности;
- формальный подход субъектов воспитания к осуществлению контроля над ходом исполнения проблемными обучающимися поручения, задания;
- непонимание важности в оценке обучающегося ориентации на достижения;

-неумение многих субъектов воспитания снимать эмоциональный и смысловой барьеры во взаимоотношениях с обучающимися;

- сложность в организации творческого поиска приемов, ведущих к переориентации ценностных установок в поведении обучающихся.

Названные выше социально-педагогические ошибки должны побудить субъектов воспитания не только переосмыслить свое профессиональное кредо, но и способствовать поиску наиболее эффективных путей в работе по развитию социальных ценностей у военных водителей.

Таким образом среди оптимальных путей преодоления типичных ошибок в действиях военного специалиста, осуществляющего развитие социальных ценностей обучающихся формами, методами и средствами социально-педагогического воздействия наиболее значимыми могут быть следующие:

Во-первых, очень важно постоянно повышать социально-педагогическую квалификацию субъектов воспитания; активизировать в каждом военном учреждении работу социально-педагогической службы в отношении просвещения в области педагогического потенциала социума, формах и методах его реализации для разрешения проблем развития профессионального воспитания обучающихся.

Во-вторых, проблемных обучающихся необходимо изучать всем воспитательным коллективом, совместно искать реальные средства для максимально полной самореализации таких обучающихся.

В-третьих, нельзя допускать в учебном коллективе изолированности асоциального обучающегося, для этого необходима высокопрофессиональная учебно-воспитательная работа с использованием форм, методов и средств социально-педагогического воздействия.

В-четвертых, установить строгую научно-обоснованную преемственность учебно-воспитательной работы военного учебного заведения среднего профессионального образования и общественных организаций.

В-пятых, уделять внимание внутреннему миру обучающегося, тому чем он живет, что его побуждает к деятельности. Все это может быть гарантией того, что он не дойдет до грани, с которой начинается «не сформированность социальных ценностей».

Мурашова Е.А.
магистрант

Институт экономики и предпринимательства
ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»

Российская Федерация, г. Нижний Новгород

ЗАВИСИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ОТ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Аннотация: В данной статье рассмотрены факторы, требующие изменения организационной структуры, в том числе реализуемая стадия жизненного цикла. Сделана попытка подобрать для каждой стадии жизненного цикла наиболее подходящую организационную структуру и оценить её эффективность организационной структуры.

Ключевые слова: организационная структура, стадии жизненного цикла организации, метод контрольных вопросов, иерархические организационные структуры, органические организационные структуры, коэффициент эффективности, внешняя среда, внутренняя среда.

В условиях динамично меняющейся внешней среды, руководитель должен быстро реагировать на ее изменения. Умение адаптироваться – залог развития и успеха любой организации. Неумение или нежелание изменяться приводит, в конечном счете, к исчезновению компании. Ни одна организация не живет без изменений, поэтому руководитель должен знать, на какой стадии развития она находится и оценивать, насколько принятая организационная структура (ОС) ей соответствует данного этапа. Применяя понятие жизненного цикла организаций (ЖЦО), можно видеть, что существуют отчетливые этапы, через которые проходят организации, и что переходы от одного этапа (стадии) к другому являются предсказуемыми, а не случайными [1]. По мере прохождения организацией этапов ЖЦО требуется изменение ее структуры упра. ОС также является одним из важных элементов адаптации любой организации к постоянно меняющимся условиям внешней среды. Поэтому вопрос выбора рациональной ОС, соответствующей этапу ЖЦО, является актуальным.

Цель статьи – выявление зависимости ОС от стадии жизненного цикла организации, которая осуществляет в текущее время свою деятельность. Поставленная цель достигается решением следующих задач:

- изучение факторов, требующих изменения ОС;
- выбор оптимальной ОС для определенного этапа ЖЦО;
- определение метода оценки эффективности ОС.

Изменение организационной структуры является стратегическим изменением [2]. ОС не является чем-то существующим самостоятельно, независимо от цели и конкретных условий деятельности. Процесс изменения организационных структур требуется осуществлять на основе тщательного

анализа влияющих факторов. Основные факторы, обуславливающие необходимость изменения ОС, приведены в таблице.

Таблица. Факторы влияния на ОС управления

Среда	Подсреда/тип фактора	Факторы
<i>Факторы внешней среды</i>	факторы макросреды	технологические, экономические, ресурсообеспеченность, политические, социальные, экологические правовые
	факторы микросреды	клиенты, конкуренты, посредники, поставщики, властные структуры, СМИ, инвесторы, банки
<i>Факторы внутренней среды</i>	производственные	масштабы бизнеса, отраслевые особенности, характер производства, сфера деятельности, уровень автоматизации работ, сбыт, номенклатура продукции
	составляющие организации	стратегия, миссия, кадры, имидж, репутация, финансы, маркетинг

Влияние приведенных в таблице факторов может быть различным в зависимости от этапа ЖЦО, на котором находится предприятие [6]. В настоящее время существует более 10 моделей ЖЦО, авторы которых используют разные термины для обозначения стадий и этапов развития организаций. Количество этапов в каждой модели колеблется от 3 до 10. В отличие от биологического существа, имеющего единственный жизненный цикл, субъект хозяйствования способен сохранять жизнеспособность на протяжении нескольких циклов [4]. В рамках данной статьи будет рассмотрено 5 стадий ЖЦО:

1. Стадия становления. Разрабатывается продукция и происходит выживание на рынке. Руководители направляют усилия на техническое оснащение и изучение рынка. Для стадии становления характерны иерархические (бюрократические) типы структур. Данные структуры управления сформулированы еще в первой половине XX века М. Вебером, А. Файолем [3]. К ним относятся: линейная, линейно-штабная и дивизионная структура управления.

Основу линейных структур составляет специализация управленческого процесса по функциональным подсистемам организации. По каждой подсистеме формируется иерархия служб, которая пронизывает организацию сверху донизу.

Линейно-штабная ОС ликвидирует ее важнейшие недостатки, связанные с отсутствием звеньев стратегического планирования. Такая структура включает специальные подразделения (штабы), которые не обладают правами принятия решений, а лишь помогают соответствующему руководителю в выполнении отдельных функций, прежде всего, функций стратегического планирования и анализа. В остальном эта структура соответствует линейной.

Линейно-функциональная структура эффективна при слабо меняющихся внешних условиях деятельности предприятия, обеспечивая

быстрое решение, прежде всего проблем, находящихся в компетенции одной функциональной службы. Приспособиться к быстро меняющимся условиям этой структуре мешают трудности решения межфункциональных проблем. Это обусловлено, во-первых, противоречиями между линейными и функциональными подразделениями. Во-вторых, складываются противоречивые отношения и между разными функциональными подразделениями, когда их руководители и специалисты не понимают проблемы друг друга.

Дивизионная (дивизиональная) структура управления появилась в результате резкого увеличения размеров предприятий, диверсификации их деятельности, усложнения технологических процессов, в условиях быстро меняющегося окружения. В этом типе структур сделана попытка сочетать централизованную координацию и контроль деятельности с децентрализованным управлением.

2. Стадия роста - организация начинает вырабатывать для себя четкие цели и направления развития. Особую актуальность приобретает проблема стратегического менеджмента. Формируются автономные подразделения, устанавливается иерархия власти, происходит и поиск механизмов координации и контроля работы подразделений без непосредственного участия высших руководителей. Для этой стадии характерны также иерархические (бюрократические) типы структур.

3. Стадия зрелости - появляются правила, процедуры, технические руководства и системы контроля. Коммуникации становятся более формальными, растет специализация, увеличивается штат специалистов и вспомогательных работников. Актуальна разработка четкой и всеохватывающей организационно-функциональной модели. По мере дальнейшего роста организация становится излишне бюрократизированной. Снижается количество внедряемых новаций. Этой стадии, как двум предыдущим, свойственны иерархические (бюрократические) типы структур.

4. Стадия застоя - бюрократический кризис, понижение роли организационной культуры, мотивации и управления персоналом. Жесткая управленческая иерархия.

5. Стадия совершенствования - преодоление бюрократического кризиса возможно только путем повышения внутренней дисциплины сотрудников и внедрения командных методов работы, формирования механизмов горизонтальной интеграции. Менеджеры учатся работать внутри бюрократической системы, не усложняя, но, наоборот, максимально упрощая ее. Процессное и проектное управление вытесняет жесткую управленческую иерархию.

Такому управлению будут соответствовать органические типы структур: бригадная (кросс-функциональная), проектная и матричная структура [5].

Основа бригадной структуры управления - организация работ по рабочим группам (бригадам). Она во многом прямо противоположна иерархическому типу структур. Основными принципами такой организации управления являются:

- автономная работа рабочих групп (бригад);
- самостоятельное принятие решений рабочими группами и координация деятельности по горизонтали;
- замена жестких управленческих связей бюрократического типа гибкими связями;
- привлечение для разработки и решения задач сотрудников разных подразделений.

Названные принципы разрушают свойственное иерархическим структурам жесткое распределение сотрудников по производственным, инженерно-техническим, экономическим и управленческим службам.

Основной принцип построения проектной структуры - концепция проекта, под которым понимается любое целенаправленное изменение в системе, например, освоение и производство нового изделия, внедрение новых технологий, строительство объектов и т. д. Деятельность предприятия – это совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные и т. д. ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Каждый проект имеет свою структуру. После выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект.

Матричная структура управления представляет собой сетевую структуру, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны - непосредственному руководителю функциональной службы, с другой - руководителю проекта или целевой программы, который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления. При такой организации руководитель проекта взаимодействует с 2-мя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб. Матричный тип структуры имеет множество разновидностей. Различают слабую, сбалансированную и сильную матрицу. Критерием деления является процент выполнения персоналом организации работ по конкретным проектам от общего времени работы. Однако матричную структуру трудно применять на практике. Двойные цели рабочих групп противоречат фундаментальным принципам эффективной организации и способны создать непонимание и конфликты между подразделениями по поводу приоритетов и использования ресурсов, принадлежащих предприятию в целом.

Для компенсации недостатков, связанных с существованием постоянной матричной структуры, некоторые предприятия используют «временную» или «гибкую» структуру для выполнения каждой индивидуальной стратегической задачи. Этот подход подразумевает использование преимуществ временной группы матричного типа при сохранении формы, лежащей в основе структуры на базе отделений.

Следует помнить, что какая бы структура ни сформировалась в организации, она всегда, наряду с достоинствами, будет иметь и свои недостатки.

Для эффективности функционирования ОС важно точно определить стадию ЖЦО. Для этого можно воспользоваться методом контрольных вопросов, которые будут содержать характеристики стадий жизненных циклов [4, с. 118-119]. Как уже отмечалось, что изменение ОС является процессом стратегического характера, поэтому находясь на стадии, к примеру, роста, нужно иметь модель организации на стадии зрелости. Предложенное выше соответствие ОС стадиям ЖЦО не всегда во всех организациях может строго совпадать. К примеру, на стадии зрелости, многие компании внедряют проектную структуру для ввода новых товаров на рынок, тем самым предупреждая стадию застоя. Примерами могут служить такие крупные компании, как «McDonald's», «General Electric».

Степень совершенства ОС проявляется в быстрой реакции системы управления организацией и в высоких конечных результатах ее деятельности. Данные результаты отражаются показателями, характеризующими эффективность системы управления, которые выражаются через конечные результаты деятельности организации (объем производства, прибыль, себестоимость и т.п.) и затраты на управление.

$$КЭ = РП / ЗУ,$$

где КЭ – коэффициент эффективности ОС; РП – конечный результат ОС управления; ЗУ – затраты на управление (фонд заработной платы, расходы на содержание помещений, приобретение и ремонт средств оргтехники, прием передачи управленческой информации).

Таким образом, главным фактором, обуславливающим необходимость смены организационной структуры, является стадия жизненного цикла организации. Также нужно помнить, что вечных или идеальных ОС, подходящих для любого предприятия, не существует. Каждая структура будет эффективной только определенное время, при определенных условиях. Поэтому задача руководителя и его команды – знать стадию ЖЦО, на которой находится организация, и быть готовым видоизменить или модернизировать ОС.

Использованные источники:

1. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА – М, 2008. – 405с.

2. Блинов А.О., Угрюмова Н.В. Современные модели управления компанией: процессный подход: //Экономика и предпринимательство. – 2014. - №1. – С. 410-413.
3. Fayol, H. General and Industrial Management: // Pitman, 1949.
4. Горшкова Л.А., Поплавская В.А. Управленческий инструментариий организационного развития: методология формирования. Монография. – Н.Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2014. – 159с.
5. Пищухин А.М., Коршунова Е.А. Моделирование организационной структуры предприятия на различных этапах жизненного цикла: //Вестник ОГУ. – 2009. - №4. – С. 88-93.
6. Лазутин А.М., Казакова Н.В. Жизненный цикл и изменения рисков по мере изменения жизненного цикла организации. [Электронный ресурс]: // Управление экономическими системами: научный электронный журнал, 2013, №58. URL <http://elibrary.ru/item.asp?id=21954371> (дата обращения: 15.09.2014)

*Мурдашева Л.С.
студент 5го курса
Ефимов О.Н., к.ф.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа**

УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ АГРАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Управление платежеспособностью предприятия в условиях рынка является одним из основных направлений управленческой деятельности. Эффективное управление платежеспособностью предприятия позволяет хозяйствующему субъекту оперативно решать задачи выживания в условиях конкурентной борьбы и иметь возможность своевременно и в необходимом объеме получения и погашения заемных средств. Высокий уровень платежеспособности дает возможность максимизировать его прибыль и рентабельность деятельности, за счет привлечения дополнительных источников финансирования. Все это повышает стоимость самого предприятия, обеспечивает его инвестиционную привлекательность и надежную перспективу.

Анализ платежеспособности решает две основные задачи: оценка финансового результата работы компании за определенный период и планирование на будущее.

Платежеспособность предприятия определяется его способностью своевременно и полностью исполнять платёжные обязательства, которые вытекают из торговых, кредитных и других операций денежного характера.

Основные показатели, позволяющие оценить платежеспособность предприятия:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности, или общий коэффициент покрытия - характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств на 2 – 3 месяца вперед, – дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств). Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) рассчитывается по формуле:

$$K_{лт} = ОбС / КрО \quad (1)$$

где: ОбС – оборотные средства предприятия;
КрО – краткосрочные обязательства (пассивы).

Коэффициент быстрой ликвидности или критической ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия). По смысловому значению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности (покрытия), однако он исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть – производственные запасы и затраты. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует ликвидность предприятия на 1 – 2 месяца вперед, рассматривает ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле :

$$K_{лб} = ДСА / КрО \quad (2)$$

где: ДСА – денежные средства, расчеты и прочие активы;
КрО – краткосрочные обязательства (пассивы).

Мгновенную платежеспособность предприятия характеризует коэффициент абсолютной ликвидности, который иначе называют нормой денежных резервов. Коэффициент абсолютной ликвидности – является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия. Этот коэффициент показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств, которыми располагает предприятие на счетах в банке и в кассе, а также в виде ценных бумаг, и наиболее ликвидных краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности. Краткосрочные обязательства включают: краткосрочные кредиты банков и прочие краткосрочные займы, краткосрочную кредиторскую задолженность,

включая задолженность по дивидендам, резервы предстоящих расходов и платежей, прочие краткосрочные пассивы. [4]

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется по формуле:

$$K_{ла} = ДСФ / КрО \quad (3)$$

где: ДСФ – сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений;

КрО – краткосрочные обязательства (пассивы).

Рассмотрим основные показатели платежеспособности предприятия на примере МУСП совхоз Кармасан.

Таблица 1. Основные показатели платежеспособности МУСП совхоз «Кармасан»

Наименование коэффициента	Значение коэффициента			Норматив
	2013 г.	2012 г.	2011 г.	
коэффициент текущей ликвидности	2,5	5,2	5,3	>2
коэффициент абсолютной ликвидности	0,002	0,006	0,2	0,2 - 0,5
коэффициент быстрой ликвидности	0,4	0,6	0,3	0,7 - 0,8

По коэффициенту текущей ликвидности за 2011-2013 гг. видно, что МУСП совхоз «Кармасан» обеспечено оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств, т.к. так как $K > 2$, уже к 2013 г. составил 2,5. Однако в сравнении с 2012 и 2011 годами данный коэффициент уменьшился в 2 раза.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что предприятие не способно расплатиться в ближайшее время с краткосрочными обязательствами за счет денежных средств.

Видно, что значение коэффициента быстрой ликвидности меньше нормы. Такая ситуация указывает на то, что предприятие не платежеспособно.

Даже при условии своевременных расчетов с контрагентами, платежеспособность анализируемой организации очень низка. В этом случае организация может рассчитывать на получение кредитных средств под достаточно большой на невыгодных для себя условиях, либо возможен отказ.

Для увеличения платежеспособности в МУСП совхоз Кармасан предлагаю увеличение прибыли за счет снижения себестоимости.

Себестоимость может быть снижена за счет снижения материальных затрат и сокращения накладных расходов.

Абсолютная сумма резерва снижения себестоимости характеризует величину экономии текущих затрат (Эз), то есть $C(\text{себестоимость}) = Эз$.

Сумма резерва роста прибыли ($\Delta Пз$) за счет планируемого снижения себестоимости (Эз) рассчитывается по формуле (4).

$$\Delta\Pi_3 = Bp_1 \cdot \text{Эз} \quad (4)$$

где: Эз = (Зт1 – Зтп) – возможное снижение (экономия) затрат на рубль товарной продукции,

Зт1 – затраты на рубль товарной продукции отчетного года,

Зтп – потенциально возможный уровень затрат на рубль товарной продукции (в тыс. руб.).

Предположим, что планируемое снижение себестоимости единицы продукции – 3%. Тогда затраты на рубль товарной продукции уменьшатся на 0,0039 (0,13*0,03).

Таким образом, прибыль с единицы продукции увеличится по сравнению с отчетным периодом на величину снижения затрат.

Резерв роста прибыли:

$$\Delta\Pi_3 = 30\,411 \cdot 0,0039 = 118,603 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, уменьшив себестоимость продукции на 3% резерв роста прибыли на МУСП совхоз Кармасан составит 118,603 тыс. руб.

Для снижения затрат компании необходимо следующее: ужесточение процедур авторизации расходов, мотивирование персонала на снижение затрат и сокращение издержек, не связанных с основной деятельностью компании. В рамках перечисленных направлений деятельности нужно выполнить следующие процедуры:

1. Формирование бюджета предприятия. Планирование затрат и передача полномочий по их управлению менеджерам подразделений позволят значительно снизить издержки компании;

2. Оптимизация технологических процессов. Вопросы оптимизации могут быть решены при обсуждении технологии производства и качества выпускаемой продукции финансовым директором и директором по производству;

3. Сокращение издержек на оплату труда. Следует разработать бонусные схемы для персонала компании и мотивировать его на снижение издержек;

4. К путям совершенствования движения денежных потоков сельскохозяйственного предприятия, в частности, относится страхование аграрных рисков. [2],[3]

Страхование аграрных рисков в настоящее время ведется с государственной поддержкой в соответствии с законом от 25 июля 2011 г. N 260-ФЗ "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" (с изменениями и дополнениями). [1]

Оказание государственной поддержки в соответствии осуществляется при страховании рисков утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений в результате

воздействия следующих событий, что особенно важно для данного хозяйства:

1) воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховеи, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар);

2) проникновение и (или) распространение вредных организмов, если такие события носят эпифитотический характер;

При этом следует иметь в виду, что если страховое возмещение или его часть не могут быть осуществлены страховщиком, заключившим договор сельскохозяйственного страхования, вследствие процедур, применяемых в деле о банкротстве страховщика, или применения в отношении страховщика мер по предупреждению банкротства, объединением страховщиков осуществляются компенсационные выплаты в счет возмещения ущерба, нанесенного страхователю вследствие утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений, утраты (гибели) сельскохозяйственных животных.

Агрострахование - экономические отношения по страховой защите имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей в случае наступления определенных событий (страховых случаев) с принадлежащими им сельскохозяйственными растениями, посадками, урожаем и животными (биологическими активами и продукцией) за счет денежных фондов, формируемых страховщиками путем уплаты страхователями страховых платежей, а также за счет средств возможной государственной поддержки.

Сельскохозяйственное страхование как вид, предусмотренный статьей 32.9 ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» охватывает:

- страхование урожая,
- сельскохозяйственных культур,
- многолетних насаждений,
- животных.

Федеральный закон о государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования регулирует страхование имущественных интересов, связанных с риском:

- утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры,
- утраты (гибели) посадок многолетних насаждений,
- утраты (гибели) сельскохозяйственных животных.

Государственная поддержка заключается в том, что государство выделяет субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на

уплату страховых премий (50 %) по заключенным в соответствии законом договорам сельскохозяйственного страхования.

Использованные источники:

- 1.Ефимов, О.Н. Агрострахование [Текст]: научно-практические рекомендации / О.Н. Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России. - 2012. - 517 с.
2. Ефимов, О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах [Текст] / О.Н. Ефимов // Страховое Дело. – 2014. - №5. – С. 32-37.
3. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ООО «ТК Велби», 2010. – 424 с.
4. Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 575 с.
5. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 25 июля 2011 г. № 260 ФЗ (ред. от 23 июля 2013 г.): принят Гос. Думой 5 июля 2011 г. : одобр. Советом Федерации 13 июля 2011 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Муртазалиева З.М.

студент 4курса

Рамазанова З.А.

студент 4курса

финансового-экономический факультет

Алиева Н.У.

руководитель

Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы сущности управления денежными потоками.

Ключевые слова: управление, денежными потоками, финансовая система, самостоятельное финансирование, планирование, балансировка, синхронизация.

В современных условиях предприятия самостоятельно выбирают стратегию и тактику своего развития. Управление денежными потоками является тем инструментом, при помощи которого можно достичь желаемого результата- контроля деятельности предприятия. Эффективно организованные денежные потоки выступают важнейшим звеном цепи функционирования его финансовой системы в целом. Знание и практическое использование современных принципов, механизмов и методов организации и эффективного управления денежными потоками позволяют осуществлять самостоятельное финансирование деятельности

предприятия и не привлекать сторонних кредиторов, что обеспечивает его переход к новому качеству экономического развития.

Процесс управления денежными потоками организации осуществляется поэтапно. Основные этапы этого процесса состоят из планирования, балансировки, синхронизации платежей и расчета оптимального остатка денежных средств.

1. Планирование денежных потоков помогает финансовому менеджеру определить источники денежных средств и оценить их использование, а также выявить ожидаемые денежные потоки, а значит перспективы роста организации и ее будущие финансовые потребности.

Главная задача составления плана движения денежных средств – проверить реальность источников поступления средств и обоснованность расходов, синхронность их возникновения, определить возможную потребность в заемных средствах. План движения средств может быть составлен прямым либо косвенным способом.

Помимо годового плана движения денежных средств необходимо разработать краткосрочный план на короткие промежутки времени (месяц, декаду) в форме платежного календаря.

Платежный календарь составляется на основе реальной информационной базы о денежных потоках организации в состав которой входят договоры с контрагентами акты сверки расчетов с контрагентами, счета на оплату продукции, счет фактуры, банковские документы о поступлениях средств на счета, платежные поручения, графики отгрузки продукции, выплаты заработной платы, состояние расчетов с дебиторами и кредиторами, законодательно установленные сроки платежей по финансовым обязательствам перед бюджетом и внебюджетными фондами, внутренние приказы.

Для эффективного составления платежного календаря финансовому менеджеру необходимо контролировать информацию об остатках денежных средств на банковских счетах, об израсходованных средствах, о средних остатках за день, состоянии рыночных ценных бумаг организации, планируемых и выплатах на предстоящий период.

2. Балансировка денежных потоков. Результатом разработки плана денежных потоков может быть как дефицит, так и избыток денежных средств. Поэтому их оптимизируют путем балансировки по объему и во времени, синхронизации их формирования во времени и оптимизации остатка денежных средств на расчетном счете.

Как дефицит, так и избыток денежного потока оказывают отрицательное влияние на деятельность предприятия. Отрицательные последствия дефицитного денежного потока проявляются в снижении ликвидности уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержках выплаты заработной платы, росте продолжительности финансового цикла, а в

конечном счете – в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

Отрицательные последствия избыточного денежного потока проявляются в потере реальной стоимости временно используемых денежных средств от инфляции, в потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала предприятия. Объем дефицитного денежного потока должен балансироваться за счет:

1. Привлечения дополнительного собственного или долгосрочного заемного капитала;
2. Совершенствования работы с оборотными активами;
3. Избавления от непрофильных внеоборотных активов;
4. Сокращения инвестиционной программы предприятия;
5. Снижения затрат;

Объем избыточного денежного потока должен балансироваться за счет:

1. Увеличения инвестиционной активности предприятия;
2. Расширения или диверсификации деятельности;
3. Досрочного погашения долгосрочных кредитов;

Синхронизация денежных потоков. В процессе оптимизации денежных потоков во времени используются два основных метода –выравнивание и синхронизация. Выравнивание денежных потоков направлена на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени.

В процессе синхронизации должно быть обеспечено повышения уровня корреляции между этими двумя видами потоков. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью коэффициента корреляции, который в процессе оптимизации должны стремиться к 1.

3. Расчет оптимального остатка денежных средств. Денежные средства как вид оборотных активов характеризуются следующими признаками:

— Рутинностью – денежные средства используются для погашения текущих финансовых обязательств, поэтому между входящими и исходящими денежными потоками всегда существует разрыв во времени. В результате предприятие вынуждено постоянно накапливать свободные денежные средства на расчетном счете в банке;

— Предосторожностью – деятельность предприятия не имеет жестко регламентированного характера, поэтому денежная наличность необходима для покрытия непредвиденных платежей. В этих целях целесообразно создавать страховой запас денежной наличности;

— Спекулятивностью – денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям, так как постоянно существует малая вероятность того, что неожиданно появится возможность для выгодного инвестирования ;

Однако сами по себе денежные средства являются бесприбыльным активом, поэтому главная цель политики управления ими- поддержание их на минимально необходимом уровне, достаточном для осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности в том числе:

— Для своевременной оплаты счетов поставщиков, позволяющей воспользоваться предоставляемыми ими скидками с цены товара;

— Поддержания постоянной кредитоспособности;

— Оплаты непредвиденных расходов, возникающих в процессе коммерческой деятельности;

Существует несколько основных методов расчета оптимального остатка денежных средств: математические модели Баумоля-Тобина, Миллера- Орра, Стоуна и др.

Главный недостаток модели в том, что верхняя граница коридора уровня ликвидности устанавливается в зависимости от нижней, но при этом не существует четкой методики установления нижней границы.

Таким образом рассмотренный механизм управления денежными потоками является достаточно эффективным, а его реализация позволит поддерживать финансовое равновесие предприятия в процессе его производственно- хозяйственной деятельности, повысить степень его финансовой и производственной гибкости.

Использованные источники:

1. Моиссева Е.Г. Управление денежными потоками : планирование , балансировка, синхронизация, // Справочник экономиста 2011 №5.
2. Яковлева И.Н. Денежные потоки компании : особенности управления// Справочник экономиста. 2011№3.
3. www.iteam.ru

*Муртазалиева З.М.
студент 4к.1гр.
финансово-экономический факультет
Гаджимурадова Л.А.
руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы»*

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

ПРОБЛЕМА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

Производство продуктов питания является непрерывным процессом: это никак нельзя остановить во времени, ни в пространстве. В нынешних условиях экономического развития, основная часть потребителей продукции не производит, а покупает на продовольственных рынках.

Основой продовольственного рынка выступает сельскохозяйственное производство. Такое производство является основной составляющей АПК государства. Существенное его отличие от большинства секторов экономики заключается в том, что по сравнению с ними оно менее эффективно. Вложения приносят небольшую прибыль. Поэтому сельское хозяйство, которая получает низкие доходы, не в состоянии участвовать на равных в межотраслевой конкуренции без поддержки из «вне».

Отличия сельского хозяйства это конечно же: консервативность и неэластичность, неадекватность реагирования на условия и рыночные требования. Допустим, если повышается спрос на сельхозпродукцию, сельскохозяйственное производство с его особенностями исключает возможность немедленного реагирования и увеличения выпуска продукции. Также имеется «ряд ограничений по увеличению роста темпов сельхозпроизводства. Нельзя сразу же, в огромных размерах увеличить площадь обрабатываемых земель, даже если увеличиваются инвестиции.

Это связано в первую очередь, естественной ограниченностью сельскохозяйственных угодий. Масштабность решения проблемы обеспечения продовольственной безопасности, затрагивает абсолютно все сферы агропромышленного комплекса и интересы населения в целом.

Сельское хозяйство является неотъемлемой основой агропромышленного комплекса государства. В последние годы в аграрной сфере удалось переломить ситуацию к лучшему, обеспечивающий заметный рост производства продукции. Заметно активизировался инвестиционный процесс, также набирает обороты техническое перевооружение сельского хозяйства. [1]

Безусловно, нужно развивать региональное АПК(нескольких десятков отраслей, которые вовлечены в процессы производства и доведения до потребителей продовольствия и других продуктов из сельскохозяйственного сырья) ну и конечно же территориальных ареалов функционирования его “ второго”(т.е. собственно сельскохозяйственного) звена естественным

образом сопрягающегося с той самой социальной переориентацией постсоветской экономической политики.

За годы реформ в России существенно сократились инвестиции в АПК, что конечно же, отразилось на его материально-технической базе. Сократилось количество тракторов и комбайнов в сельскохозяйственных организациях страны. Произошла так называемая “техническая деградация” производства. Состояние машинно-тракторного парка сельхоз. предприятий в очень плачевном состоянии, темпы его пополнения существенно уступают темпам списания устаревшей техники.

Научно-технический прогресс является единственной реальной основой эффективных социально-экономических преобразований как на макроуровне, так и на микро, подтверждающаяся на Мировом опыте. Однако в России недооценивают научную и внедренческую сферу АПК, что к сожалению приводит к полному застою развитию науки и техники; теряется авторитет аграрной науки, невостребованность производимой научно-технической продукции; существенно замедляется темп научно-технического прогресса в отраслях АПК.[2]

В этой ситуации, необходима бюджетная поддержка сельского хозяйства. Из опыта развитых стран, в которых сложилась эффективная многоканальная система господдержки, и ее уровень значительно выше, чем в нашей стране. Размер бюджетной поддержки определяют два фактора – потребность в ней аграрного сектора и возможность экономики страны.

Поддержка развития сельскохозяйственного производства – объективная потребность в целях устойчивого функционирования АПК. В связи с тем, что проблема значима и актуальна, возникает необходимость оперативного отслеживания так называемых “проблемных” налогоплательщиков, которые нерационально используют бюджетные средства

Таким образом, применение оперативных и стратегических методов налогового контроля сельскохозяйственной отрасли, безусловно позволит поддержать сельскохозяйственных товаропроизводителей и создать для них благоприятные условия работы.

Использованные источники:

1. Маркетинг в агропромышленном комплексе Ключак В. А, Логинов Д. А, : Изд. Колос Ст. 34-36, 2013 г.
2. Экономика отраслей АПК. / Под ред. Миакова И.А. – М.: Колос 2012 г.

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

АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ В РФ.

Согласно российскому законодательству, а именно Закону «О банках и банковской деятельности», к числу основных видов банковских операций относят следующие:

- 1) привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- 2) предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;
- 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- 4) осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- 5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- 6) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- 7) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- 8) выдача банковских гарантий;
- 9) осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов).

Кроме основных, указанных выше операций, существует ряд сделок, которые так же предусмотрены законодательством:

- 1) выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
- 2) приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;
- 3) доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;

Похожая статья: Финансовое оздоровление предприятий при поддержке коммерческих банков

4) осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации;

5) предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;

6) лизинговые операции;

7) оказание консультационных и информационных услуг.

Банковские операции можно разделить на 3 группы: пассивные, активные и комиссионно-посреднические (банк взимает за них комиссионное вознаграждение).

Пассивные операции - это операции по привлечению средств в банки и формированию ресурсов в них. Пассивные операции коммерческих банков с ценными бумагами направлены на формирование их ресурсной базы и заключаются в выпуске банком собственных ценных бумаг. В составе этих операций можно выделить две группы :

1) операции, связанные с выпуском банком эмиссионных ценных бумаг (акций, облигаций);

2) операции по выпуску ценных бумаг не эмиссионного характера (разовый выпуск банком собственных векселей, оформление срочных вкладов депозитными и сберегательными сертификатами).

Выделяют четыре формы пассивных операций коммерческих банков :

1. первичная эмиссия ценных бумаг коммерческого банка.

2. отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов.

3. получение кредитов от других юридических лиц.

4. депозитные операции.

С помощью первых двух форм пассивных операций создается первая крупная группа кредитных ресурсов - **собственные ресурсы**. Две последние формы пассивных операций создают вторую крупную группу ресурсов - заемные, или привлеченные, кредитные ресурсы.

Активные операции – это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли; операции по предоставлению денежных средств, различающихся по срокам, размерам, типам пользователей, кредитным ресурсам, характеру обеспечения, формами передачи денежных средств. Это краткосрочное и долгосрочное кредитование, предоставление потребительских ссуд населению, приобретение ценных бумаг, лизинг, факторинг, инновационное финансирование и кредитование, долевое участие средств банка в хозяйственной деятельности предприятий и так далее.

По экономическому содержанию активные операции делятся на :

- ссудные;

- расчетные;

- кассовые;
- инвестиционные;
- гарантированные.

В составе активных операций коммерческих банков с ценными бумагами также можно выделить две группы: операции инвестиционного и неинвестиционного характера.

К первой группе относятся операции по покупке банком долевых и долговых ценных бумаг за свой счет с целью формирования своего портфеля ценных бумаг и получения дохода в виде процента. Не инвестиционные активные операции связаны с покупкой коммерческим банком за свой счет долевых и долговых ценных бумаг с целью последующей их продажи с извлечением доходов в виде разницы между ценой продажи и ценой покупки.

В активах банков выделяются две важнейшие группы операций - кредитные (учетно-ссудные) и фондовые операции. На них приходится до 80% всего баланса.

Кредитные операции можно классифицировать по ряду признаков.

В зависимости от обеспечения различаются:

- 1) ссуды без обеспечения (бланковые);
- 2) ссуды, имеющие обеспечения:
 - А) вексельные;
 - Б) подтоварные;
 - В) фондовые.

Вексельные ссуды - это кредиты, выдаваемые в форме покупки векселя или под залог векселя. Учитывая вексель, банк становится его владельцем и выплачивает лицу, эмитировавшему вексель или предъявившему его к учету, определенную сумму денег. За эту операцию банк взимает с клиента определенный процент, который называется учетным процентом, или дисконтом.

Подтоварные ссуды - это ссуды под залог товаров и товарораспорядительных документов.

Фондовые ссуды - это ссуды под обеспечение ценных бумаг.

По срокам погашения :

- 1) не имеющие определенного срока - онкольные (погашаемые по требованию заемщика или банка);
- 2) краткосрочные (до одного года);
- 3) среднесрочные (от одного года до пяти лет);
- 4) долгосрочные (свыше пяти лет).

По характеру погашения:

- 1) погашаемые единовременным взносом;
- 2) погашаемые в рассрочку.

По методу взимания процента:

1) процент удерживается в момент выдачи ссуды (при учете векселя, при предоставлении потребительской ссуды);

2) процент уплачивается в момент погашения кредита или равномерными взносами на протяжении всего срока кредита.

К фондовым операциям банков относятся:

- разнообразные операции с ценными бумагами: покупка ценных бумаг для собственного портфеля (инвестиции);

- первичное размещение вновь выпущенных ценных бумаг среди держателей;

- покупка и продажа ценных бумаг на рынке по поручению клиента (обслуживание вторичного оборота ценных бумаг);

- ссуды под ценные бумаги.

В заключение можно сказать, что существует огромное количество операций, выполняемых коммерческим банком. Некоторые из них используются постоянно, а некоторые приходят в действие изредка. Операции коммерческого банка можно разделить на 3 группы: активные, пассивные и комиссионно-посреднические, каждая из указанных групп имеет свое назначение, но все они взаимосвязаны.

Мусаева З.С.

бакалавр 4 года обучения

профиль «Бухгалтерский учет»

Ибрагимова А.Х., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО Дагестанский Государственный Университет

Россия, г. Махачкала

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях перехода к рыночным отношениям особое значение имеет приобретение профессиональных знаний, навыков и умений работников. Работники могут быть заняты в самых различных областях экономики и управления. Особое значение приобретает нахождение правильных и обоснованных управленческих подходов и их решение с целью повышения эффективности работы предприятия. Многие предприятия в начале становления рыночной экономики, получив экономическую самостоятельность и право совершения сделок на мировом рынке, оказались неподготовленными к восприятию конъюнктуры западного рынка. Нередко заключались контракты с компаниями находящимися на грани банкротства. Это было связано с тем, что в нашей практике еще не стало правилом предварительное изучение финансовой отчетности потенциальных партнеров, и оценка их финансового состояния до заключения договоров [3].

Основная цель бухгалтерского учета состоит в предоставлении пользователям информации, необходимой для принятия решений.

Финансовая информация не представляет собой коммерческой тайны предприятия, она открыта для публикации. Она заверяется независимой аудиторской организацией. Все эти факторы обуславливают строгую регламентацию структуры, состава, правил и принципов ее составления. Ведение финансового учета согласно МСФО для предприятий становится обязательным. Принципы МСФО предъявляют требования именно к финансовому учету. Что касается управленческого учета, то ее создание является прерогативой руководителей предприятия. Он не регламентируется государством. Внутренняя производственная учетная информация обеспечивает решение внутренних управленческих задач. Эта система основана на получении оперативной, своевременной и достоверной информации о затратах и результатах деятельности. Причем важна информация не только по предприятию в целом, но и в разрезе структурных подразделений. Учет организуется таким образом, чтобы производить контроль и управление затратами на основе выявленных отклонений от плановых показателей. Управление затратами по отклонениям дает возможность регистрации положительных отклонений и ликвидацию отрицательных путем анализа причин их возникновения. Для этого необходимо эффективно использовать оперативную информацию и проводить управленческий анализ данных производственного учета [1].

Выделение центров финансовой ответственности позволяет существенно повысить эффективность производственного учета, контроля и управления затратами. По задачам и функциям ЦФО делятся на основные и обслуживающие. Для каждого такого центра ответственности определяются цели и задачи. Определяется, какая информация, с какой периодичностью, куда и кем должна предоставляться. Основная работа заключается в поиске необходимой информации и обеспечение ею лиц, принимающих решения. Информация предоставляется тогда, когда она необходима, и в форме, которая ее делает пригодной для практического использования.

Возможность располагать всей необходимой информацией является залогом эффективного управления предпринимательской деятельностью. Для этого необходимо обеспечить внедрение непрерывного потока промежуточных и итоговых отчетных показателей. Хорошо отлаженная система управленческого учета и отчетности обеспечивает возможность получения оперативной и качественной информации о текущих затратах и результатах. Более того, она повышает эффективность принимаемых управленческих решений.

В системе внутреннего производственного учета формируется, прежде всего, информация об издержках производства. А они, как известно, являются одним из основных объектов учета. Группировка издержек осуществляется по видам изделий, местам их возникновения и носителям затрат. Руководство предприятия сама решает вопрос, классификации затрат,

их детализации по местам возникновения, и увязки показателей с деятельностью центров ответственности [2].

Требуется осознание необходимости внедрения управленческого учета на предприятиях руководителями. На сегодняшний день уже накоплен определенный опыт ведения управленческого учета. Он позволяет сделать некоторые шаги для создания информационной системы управленческого учета:

1. Создание учетной политики для целей управленческого учета;
2. Использование возможностей организации для введения управленческого учета в рамках единого плана счетов финансово-хозяйственной деятельности;
3. Выделение в организационной структуре бухгалтерской службы отдела управленческого учета.

Использованные источники:

1. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2009.;
2. Палий. В.Ф. Организация управленческого учета.- Бератор-Пресс, 2003.-с. - 224;
3. Ибрагимова А.Х. Контроллинг инвестиций в геологоразведочном производстве// Международный бухгалтерский учет. - № 30 (276) - 2013г. с. 28-34.

*Мусаева Ж.Э.
студент 2 курса 8гр.
«Бухучет и аудит»
Алиева З.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»
Россия, г. Махачкала*

СИСТЕМА ВЕКСЕЛЬНОГО ПРАВА

Вексельное право, принимая во внимание сферу его применения, можно определить как отрасль финансового права, а по содержанию объекта его регулирования – векселя – обязательственного. Вексель – письменное безусловное обязательство должника уплатить определенную сумму в заранее оговоренный срок и в установленном месте.

Вексель составляется по установленной форме, на вексельной бумаге и имеет силу вексельного права, когда содержит следующие существенные принадлежности: назначение места, времени и кому дан вексель, срок платежа и количество денег, подпись векселедателя и указание, что обязательство есть вексель. Вексель может переходить от одного лица к другому по бланковым и именным передаточным надписям. Срок векселя

пишется или на определенный день, или по предъявлению, или по предъявлению во столько-то времени или на такой-то ярмарке.

По наиболее распространенной классификации существует два вида векселей – простой и переводной.

Простой вексель (“соло-вексель”) представляет собой “обыкновенное долговое обязательство, облеченное в вексельную форму”, безусловное денежное обязательство (обещание) векселедателя уплатить по наступлении срока платежа определенную сумму денег владельцу векселя (векселедержателю).

В переводном векселе участвуют не менее трех лиц: векселедатель (трассант) возлагает на третье лицо (трассат, акцептант или векселеприниматель) обязанность произвести показанный в векселе платеж второму лицу, векселеприобретателю (ремитенту). Векселедатель обязует трассата оплатить вексель, а сам становится гарантом платежа. В отношении трассата переводной вексель называют траттой, в отношении ремитента – римессой.

Все операции с векселями регулируются следующими нормативными документами:

- Положением о переводном и простом векселе;
- Федеральным законом «О переводном и простом векселе»;
- Гражданским кодексом РФ.

Среди них главным нормативным документом, характеризующим природу векселя и условия его обращения, является Положение о переводном и простом векселе.

Вексельное право — совокупность норм, законодательных и обычных, регулирующих отношения между лицами, причастными к вексельному обязательству; далее название это присваивается той отрасли юриспруденции, которая имеет своей задачей научную разработку этого материала.

Источники вексельного права - это те формы, в которых возникают, действуют и прекращают свое действие нормы вексельного права. По мере развития, этими формами являются сначала обычай, затем – закон и обычай, затем – лишь закон. По мере того, как закон закрепляет обычай и судебную практику, он становится единственным источником вексельного права. В основе этого вывода лежат два факта:

1. веление вексельного закона не может быть выведено, изменено или прекращено другими формами;
2. вексельный закон в основном замкнут в себе и сам себя объясняет.

Вексельное законодательство - совокупность нормативных актов, регулирующих вексельное обращение.

а) Основой В.з. РФ является Положение о переводном и простом векселе, действующее с 1 января 1938 г. по настоящее время. Оно было "переутверждено" 24 июня 1991 г. Президиумом Верховного Совета РСФСР,

а также - ФЗ РФ от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ "О переводном и простом векселе".

б) Конвенция от 7 июня 1930 г. № 358, устанавливающая Единообразный закон о переводном и простом векселях (ЕВЗ). Конвенция вступила в силу с 1 января 1934 г., а для СССР (РФ) - с 23 февраля 1937 г. Она состоит из 11 статей, Протокола и содержит два приложения - "Единообразный закон о переводном и простом векселе" (приложение 1) и "Оговорки и заявления".

в) ЕВЗ. Приложение 1 к Конвенции № 358, представляющее собой единообразный (модельный) нормативный акт, регламентирующий основные вопросы вексельного права.

ЕВЗ состоит из двух разделов. Первый именуется "О переводном векселе", включает статьи с 1-й по 74-ю и посвящен в подавляющем большинстве норм (вопреки своему наименованию) не только переводному, но также и простому векселю. Второй раздел имеет наименование "О простом векселе", включает 4 статьи (75-78) и посвящен только векселю простому.

г) Оговорки и заявления. Приложение 2 к Конвенции № 358, представляющее собой перечень "вариаций" норм ЕВЗ, которые могут быть использованы любым государством в своем национальном законе.

Данное приложение состоит из 23 статей и предлагает странам, присоединяющимся или ратифицирующим Конвенцию, изменить или дополнить текст ЕВЗ, вводящийся им в действие на своей территории путем внесения указанных в Приложении оговорок, которые относятся к институтам составления векселя, авала, сроков предъявления, протеста, досрочного регресса, объема регрессных требований, основания вексельного обязательства, вексельной давности, применения положений ЕВЗ и оговорок, правового регулирования института вексельного бланка. Для действительности этих оговорок они должны быть сделаны государством либо в момент присоединения к Конвенции, либо при ее ратификации. ;

д) Конвенция от 7 июня 1930 г. № 359, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях. Конвенция вступила в силу с 1 января 1934 г., а для СССР (РФ) - с 23 февраля 1937 г., включает 20 статей и Протокол.

Подобно Конвенции № 358, данная Конвенция и Протокол содержат так называемые коллизионные нормы, т.е. "...нормы, указывающие на тот компетентный вексельный закон, который подлежит применению к данному конкретному правоотношению". Система коллизионных норм вексельного права приобретает важнейшее значение именно при изучении вопроса о применении векселя в международной торговле.

Основная обязанность, которая установлена Конвенцией для всех ее участников. - применять для разрешения коллизий национальных законов только те правила, которые установлены Конвенцией. В отношении

векселей, составленных не на территории стран - участниц Конвенции, и законов, не являющихся их законами, каждое государство имеет право само определить, применять ли принципы, изложенные в Конвенции, для разрешения коллизий в данных случаях, или нет. Коллизионные нормы решают вопросы применения национальных законов о векселеспособности, форме и содержании вексельных обязательств, вексельной давности, праве векселедержателя на покрытие, о протесте, об утрате векселя.

е) Конвенция от 7 июня 1930 г. №360 о гербовом сборе в отношении переводного и простого векселей. Конвенция вступила в силу с 1 января 1934 г., а для СССР (РФ) - с 23 февраля 1937 г., включает 10 статей и Протокол.

В РФ гербовый сбор по операциям с векселями не взимается, а значит, эта Конвенция не имеет практического применения ;

Кроме того, некоторое значение в качестве источника вексельного права имеет ГК РФ. Непосредственно векселя касаются прежде всего ст. 143 (относит вексель к категории ценных бумаг), ст. 146 (п. 3 - об индоссаменте), ст. 147 (п. 1 - об ответственности индоссантов), ст. 148 (распространяет на ордерные бумаги процедуру вызывного производства). Эти нормы действуют с 1 января 1995 г.

Ст. 815 ГК РФ предлагает определение векселя и указывает на приоритет специального (вексельного) законодательства над общим, гражданским; действует с 1 марта 1996 г.

*Мустаева А.И.
студент 4 курса
направление подготовки «ГМУ»
Рудаков А.М., к.ф.н.
доцент
кафедра «ГМУ»
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕСТИЖНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

С 1 января 2014 года в российском налоговом законодательстве произошли изменения в пункте 2.4 «Налогообложение престижного потребления».

Вопрос налогообложения объектов роскоши в прошедшем периоде рассматривался в рамках планируемого к введению налога на недвижимое имущество. На федеральном уровне по налогу на недвижимое имущество предусматриваются максимальные ставки налога в зависимости от кадастровой стоимости всех объектов недвижимости, расположенных на территории Российской Федерации и находящихся в собственности налогоплательщика. Повышенные налоговые ставки предусматриваются в

отношении объектов недвижимости, кадастровая стоимость которых превышает 300 млн. рублей.

Кроме того, в целях повышенного налогообложения дорогих транспортных средств подготовлен проект федерального закона, предусматривающий установление с 1 января 2014 года нормы, при которой сумма транспортного налога будет исчисляться с применением повышающих коэффициентов в отношении легковых автомобилей стоимостью от 5 млн. рублей [2].

Предусмотрено, что в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 5 млн. рублей до 10 млн. рублей включительно, с года выпуска которых прошло не более 5 лет, будет применяться коэффициент 2. В отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 10 млн. рублей до 15 млн. рублей включительно, с года выпуска которых прошло не более 10 лет, а также в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 15 млн. рублей, с года выпуска которых прошло не более 20 лет, будет применяться коэффициент 3 [1].

Для целей налогообложения порядок расчета средней стоимости легковых автомобилей будет определяться федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере торговли, на основании статистических данных, данных таможенной статистики и данных о сделках на соответствующие марки, модели легковых автомобилей и их модификации.

Порядок расчета средней стоимости легковых автомобилей.

Расчет средней стоимости автомобиля определенной базовой версии автомобиля производится:

По формуле №1 расчета средней стоимости автомобиля в случаях, если производитель или уполномоченное лицо производителя представлены на территории Российской Федерации;

$$(1) \quad C_{\text{пр}} = \frac{P_1 + P_2}{2}$$

где:

Спр- средняя стоимость автомобиля;

P1- рекомендованная розничная цена автомобиля данной марки, модели, базовой версии автомобиля и года выпуска, полученная по состоянию на 1 июля соответствующего налогового периода по уплате транспортного налога;

P1- рекомендованная розничная цена автомобиля данной марки, модели, базовой версии автомобиля и года выпуска, полученная по состоянию на 1 декабря соответствующего налогового периода по уплате транспортного налога.

По формуле №2 расчета средней стоимости автомобиля в случаях, если производитель или уполномоченное лицо производителя не

представлены на территории Российской Федерации или когда данные о рекомендованной розничной цене не представлены производителем или уполномоченным лицом производителя.

$$C_k = \frac{Pcr_{max} + Pcr_{min}}{2} \times K_c + K_t$$

(2)

$$K_c = \frac{Q_1 + Q_2}{2}$$

где:

C_k - средняя стоимость автомобиля (c_k);

Pcr_{max} - максимальная цена продажи автомобиля на территории Российской Федерации данной марки, модели, базовой версии автомобиля и года выпуска по состоянию на 31 декабря соответствующего налогового периода;

Pcr_{min} - минимальная цена продажи автомобиля на территории Российской Федерации данной марки, модели, базовой версии автомобиля и года выпуска по состоянию на 31 декабря соответствующего налогового периода;

Q_1 - курс иностранной валюты к валюте Российской Федерации, установленный Центральным банком Российской Федерации на 1 января года выпуска автомобиля;

Q_2 - курс иностранной валюты к валюте Российской Федерации, установленный Центральным банком Российской Федерации на 31 декабря года выпуска автомобиля [3].

Если раньше Налоговый кодекс Российской Федерации предусматривал льготы для отдельных категорий налогоплательщиков, то нововведение налогообложения этих льгот не предусматривает.

Сегодня в России наблюдается высокий уровень социального неравенства, поэтому перераспределение богатства является необходимой мерой. Главная задача этого налога — установить социальную справедливость.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 19.07.2000 : одобр. Советом Федерации 26 июля 2000 г. : (ред. от 27.01.2014) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.10.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс] : одобр. Правительством Российской Федерации 30.05.2013 г. // СПС «Консультант Плюс».
3. Об утверждении порядка расчета средней стоимости легковых автомобилей в целях главы 28 Налогового кодекса [Электронный ресурс] :

приказ Минпромторга России от 28.02 2014 г. N 316 // СПС «Консультант Плюс».

*Мустафаева С. Р.
студент 2курса 3 гр.*

«Бухучет и аудит»

Алиева З.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный
институт народного хозяйства»*

Россия, г. Махачкала

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Современная банковская система России представлена двумя уровнями. В юридическом плане она базируется на основе принятых 2 декабря 1990 г. Верховным Советом РСФСР специальных законов: Закона РСФСР «О банках и банковской деятельности РСФСР» и Закона «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» а также новой редакции Закона РФ «О банках и банковской деятельности», принятого в июле 1995г.

Эти российские законы внесли кардинальные изменения в существующую тогда кредитно-банковскую систему страны, положив начало качественно новому этапу в развитии этой системы и ее правового обеспечения.

Согласно законодательству в России стало возможным создание банка на основе любой формы собственности, что и положило начало ликвидации государственной монополии на банковскую деятельность.

В новой редакции Закона РФ «О банках и банковской деятельности», принятой в июле 1995 г., отмечено, что банковская система России включает в себя Банк России (это официальное название Центрального банка), кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Законом «О банках и банковской деятельности» предусмотрена возможность присутствия на российском кредитном рынке банков, предоставляющих иностранный капитал, определены условия лицензирования их деятельности и полномочия Банка России в отношении формирования их уставного капитала.

Исключительное значение имело закрепление на законодательном уровне принципа независимости банков от органов государственной власти и управления при принятии решений, связанных с проведением банковских операций.

В соответствии с данным Законом кредитная организация - это юридическое лицо, которое имеет целью извлечение прибыли, и на основе

лицензии Банка России имеет право осуществлять банковские операции. Состав банковских операций также предусмотрен в Законе «О банках и банковской деятельности».

Кредитные организации делятся на банки и небанковские кредитные организации.

Банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции:

- привлечение во вклады денежных средств юридических и физических лиц;
- размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, срочности и платности;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты (наличной и на счетах);
- привлечение и размещение драгоценных металлов во вклады;
- финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей депозитов.

Небанковская кредитная организация — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные настоящим Федеральным Законом. Допустимое сочетание банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливается Банком России. В результате принятия и введения в действие вышеуказанных законов кредитно-банковская система России приобрела следующий вид.

- Центральный банк РФ (Банк России);
- Сберегательный банк;
- коммерческие банки различных видов, в том числе специальные банки развития;
- банки со смешанным российско-иностранном капиталом;
- иностранные банки, филиалы банков-резидентов и нерезидентов;
- союзы и ассоциации банков;
- иные кредитные учреждения.

Новое банковское законодательство внесло кардинальные изменения не только в элементный состав кредитно-банковской системы, но и сами принципы построения и управления этой системой. Банковская система России обретает двухуровневое построение. При этом критерием отнесения элементов к тому или другому уровню является их положение в системе, обусловленное отношениями субординации. Так, Центральный банк расположен на верхнем уровне, поскольку уполномочен государством регулировать и контролировать систему в целом, т.е. осуществлять функцию управления всей системой. Что же касается коммерческих банков и кредитных учреждений, то они составляют нижний уровень системы.

Все многообразие коммерческих банков можно классифицировать следующим образом.

В составе коммерческих банков можно выделить следующие группы:

- созданные на базе ранее функционировавших специализированных банков.

- «отраслевые банки», сформированные для обслуживания, в основном, отраслевой клиентуры.

- условно называемые «новые» банки, организованные по инициативе различных учредителей.

По видам собственности выделяются государственные, частные банки, кооперативные, смешанные.

В зависимости от организационно-правовой формы деятельности коммерческие банки бывают акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью, командитными обществами и т.д.

По территории деятельности банки делятся на республиканские и региональные (либо земельные - в ФРГ, например), кантональные (в Швейцарии), межрегиональные, местные, национальные, международные, заграничные.

Закон «О банках и банковской деятельности» предполагает также создание муниципальных банков, которые на региональном уровне образуются решением местных властей, а на федеральном уровне - отдельным законом.

По степени независимости различают самостоятельные, дочерние, сателлиты (полностью зависимые), уполномоченные (банки-агенты), связанные (участвующие в капитале друг друга) банки.

По наличию филиалов, с филиалами и бесфилиальные.

По степени диверсификации капитала: однопрофильные (занимающиеся только банковскими операциями) и многопрофильные (участвующие в капиталах небанковских предприятий и организаций).

По видам осуществляемых операций различаются.

- собственно депозитные банки, занимающиеся приемом депозитов и выдачей краткосрочных кредитов;

- инвестиционные банки - кроме депозитных операций, они занимаются размещением собственных и заемных средств в ценные бумаги, выступают посредниками между предпринимателями, нуждающимися в средствах для средне- и долгосрочных вложений, и вкладчиками средств на длительный срок;

- ипотечные банки - подобно другим банкам аккумулируют средства юридических и физических лиц путем выпуска акций и облигаций, но особенность их состоит в том, что они обеспечиваются недвижимостью, внесенной в банк в качестве уставного капитала и залога, что является одним из испытанных механизмов принятой в мире системы обеспечения гарантий возвратности кредита.

- сберегательные;
- биржевые;
- универсальные.

По объему капитала коммерческие банки делятся на крупные, средние и мелкие.

В настоящее время в банковской системе РФ заканчивается период экстенсивного, т.е. чисто количественного, роста и перед ней стоят задачи интенсивного, т.е. качественного, развития жесткой конкурентной борьбы на рынке с отсевом слабых и укрупнением банковских структур.

*Муталиев Г.А.
студент 4 курса*

Финансово-Экономический Факультет

Алиева Н.У.

руководитель

Дагестанский Государственный институт Народного Хозяйства

Россия, Республика Дагестан г. Махачкала

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается управление персоналом в инновационной организации. На сегодняшний день неподготовленность персонала организации к реализации новшеств и сопротивление им приводит к замедлению развития организации, старению методов управления, потере конкурентоспособности на рынке товаров и услуг и как результат к ухудшению социально-экономических показателей деятельности.

Ключевые слова: управление, персонал, инновации, организация, инновационная деятельность.

Инновационная организация - это нововведение в организации, обеспечивающее ей повышение эффективности работы.

Управление персоналом - это создание организации, работающей на принципе сотрудничества, в которой оптимально сочетается движение к общеорганизационным, групповым и индивидуальным целям.

Инновационный процесс в организации состоит из следующих элементов:

- маркетинг инновации
- производство инновации
- воплощение инновации
- распространение инновации

Инновации в организациях создают непрерывное развитие как определение (инициация) инновации самих организаций, так и их процессов.

Также инновации развивают эрудированность и интеллектуальные возможности людей.

Инновационная деятельность организаций только тогда таковой является, когда к повышению динамики развития предприятия.

Наиболее эффективное развитие экономики страны, региона или предприятия происходит эволюционно через качественные изменения выпускаемых продуктов или предоставляемых услуг, используемых ресурсов, используемого оборудования или управленческих процессов.

Основным носителем новых конкурентоспособных идей, решений нестандартных задач или новых способов решения стандартных задач является персонал организации.

Практическая деятельность российских предприятий и организаций показывает, что реализуемые нововведения часто отторгаются персоналом организации, не происходит активизации творческих способностей, персонал активно сопротивляется проводимым изменениям.

В результате инновационная деятельность реализуется с низкой эффективностью, превышаются временные и материальные затраты на осуществление нововведения, не достигается ожидаемый результат, многократно увеличивается риск инновационной деятельности.

Таким образом, на предприятии складывается проблемная ситуация, когда качественное изменение процессов и продуктов не может быть осуществлено из-за мотивационной и квалификационной неподготовленности персонала организации. В таких условиях персонал организации становится тормозом дальнейшего развития.

Причиной является применение к управлению инновационной деятельности таких же методов управления, в том числе, и управления персоналом, какие применялись для управления обычной, не инновационной, т.е. функциональной деятельностью.

Решением сложившейся ситуации должно стать осознание необходимости изменения подходов к управлению инновационной деятельностью, которая отличается от функциональной своей нестабильностью, высокой степенью риска конечного результата, высокой значимостью роли персонала организации (творческих способностей, профессионального кругозора, мотивации и т.д.).

Для накопления знаний, творческих навыков, снижения сопротивления персонала новшествам необходимо разрабатывать и реализовывать в организации, которая проводит частые качественные изменения, новые подходы к управлению всей деятельностью и к управлению персоналом.

Инновационный менеджмент - одна из отраслей теории управления организацией - получил свое развитие в отечественной экономической науке лишь пять-семь лет назад.

Основоположниками являются Балабанов И. Т., Баранчев В.Н., Гунин В.Н., Л.Н. Оголева, Русинов Ф.М., Тупицын А.Ю., Фатхутдинов Р.А., Хайниш С.В. Разработка новых технологий управления персоналом организации находится в области научных интересов таких ученых, как

Апенько С.Н., Волгин Н.А., Дуракова И.Б., Егоршин А.П., Журавлев П.В., Кибанов А.Я., Одегов Ю.Г., Половинко В.С., Руденко Г.Г., Сотникова С.И., Уткин Э.А., Шекшня С.В.

Научные работы этих авторов посвящены теоретическому анализу и практическим рекомендациям по построению в организации системы управления персоналом и разработке конкретных процессов (технологий) управления персоналом.

Термин персонал объединяет составные части трудового коллектива предприятия. К персоналу мы относим всех работников (трудовой коллектив), выполняющих производственные или управленческие операции и занятых переработкой предметов труда с использованием средств труда.

Персонал является важнейшей функциональной подсистемой предприятия и представляет собой ценнейший ресурс инновационного развития. Обладая особыми стратегическими и оперативными функциями, человеческий фактор играет центральную роль в интеллектуализации и информатизации производства.

Стержень любой организации - работающие в ней люди, которыми необходимо управлять. Система управления персоналом очень разносторонняя и многогранная. Она включает в себя все аспекты взаимодействия работников с организацией.

Управление персоналом организации является целенаправленной деятельностью руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом. Она включает в себя разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом.

Созданию системы и координации работы составляющих организации служит подразделение (отдел) управления персоналом в современной организации. Он имеет собственную иерархию должностей, которая является составной частью общеорганизационной иерархии.

Такой отдел является функциональным подразделением, и его сотрудники напрямую не участвуют в основной деятельности организации.

Функциональные подразделения призваны при помощи экспертных советов, помогать, линейным руководителям повышать эффективность принимаемых решений. Поэтому наиболее оптимальной моделью взаимодействия линейных подразделений и отдела управления персоналом является та, при которой линейные руководители делегируют этому отделу право принятия решений по широкому спектру вопросов управления персоналом.

Для успешного выполнения своих должностных обязанностей работники отдела, наряду с другими качествами, должны обладать следующими базовыми характеристиками:

— знанием сферы деятельности организации;

- профессиональными знаниями и навыками в области управления персоналом;
- способностью к обучению и развитию;
- способностью быть лидером.

Технология управления персоналом охватывает широкий спектр функций от приема до увольнения кадров: наем, отбор и прием персонала; деловую оценку персонала при приеме и аттестации; профориентацию и трудовую адаптацию и тд.

Управление персоналом предусматривает информационное, техническое, нормативно-методическое, правовое и делопроизводственное обеспечение системы управления персоналом.

Руководители и работники подразделений системы управления персоналом решают вопросы оценки результативности труда руководителей и специалистов управления, оценки деятельности подразделений системы управления организации, оценки экономической и социальной эффективности совершенствования управления персоналом.

Работники отдела управления персоналом должны знать и понимать специфику производственной деятельности организации, видеть перспективы ее развития, в том числе и в долгосрочном периоде, иметь четкое представление о связях организации, ее потребителях, а также уметь разрабатывать эффективные системы управления персоналом в организации.

Подходы к управлению персоналом в инновационной деятельности претерпевают значительные изменения по сравнению с традиционным менеджментом, уже начиная с этапа планирования и отбора специалистов. При создании новых производств и крупных организационных изменениях прогнозирование численности персонала и его необходимых профессиональных качеств, представляет сложную задачу со многими факторами. Инновационное развитие экономики предъявляет жесткие требования к качеству персонала и вследствие внедрения высоких технологий может приводить к значительным увольнениям.

*Мухаметьянов Д.Х.
Хабибуллин Р.И.
ФГБОУ ВПО БашГАУ
РФ, г.Уфа*

РАЗВИТИЕ АГЛОМЕРАЦИЙ В РОССИИ

На сегодняшний день развитие агломераций в России является важной задачей, связанной с развитием экономики и социальной сферы, а так же с формированием регионов с наиболее конкурентноспособной инфраструктурой и высоким уровнем жизни населения.

Если не само агломерирование, то предпосылки к его зарождению и появлению в России начали складываться еще в XIX веке, по ходу развития капиталистических отношений. Важнейшие из таких предпосылок —

индустриализация, ускоренный рост ведущих городов и бурное железнодорожное строительство. [3]

Городская агломерация, конурбация (от лат. *agglomeratio* — присоединяю) — компактное скопление населённых пунктов, главным образом городских, местами срастающихся, объединённых в сложную многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями. Это группа близко расположенных городов, поселков и других населенных пунктов с тесными трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями.[4]

На сегодняшний день Россия имеет 15 городов с населением свыше 1 миллиона человек. Наличие такого количества населения на определенной ограниченной территории способствует развитию производства, образования и науки, здравоохранения, транспортной системы. Так же в агломерации возможны эффективное развитие человеческого капитала, внедрение инноваций в производство, активная инвестиционная деятельность, развитие крупного и среднего бизнеса, рост деятельности в сфере услуг, улучшение воспроизводства населения и многое другое.

Появление крупных агломераций в стране помимо положительных тенденций несет за собой и отрицательные. Кроме возможных экологических проблем и техногенных катастроф, агломерация несет в себе ряд следующих проблем:

- 1) Агломерация стягивает на себя много ресурсов: людские, финансовые, природные.
- 2) Агломерации понижают экономический потенциал и статус периферий.
- 3) Внутри агломерации обостряются социально-бытовые проблемы.
- 4) Во многих крупных городах России существуют проблемы с наличием достаточного количества жилья.
- 5) Агломерация обостряет транспортную проблему (наличие пробок и нехватки мест для размещения транспорта).

В России ограничением для эффективного развития агломераций является отсутствие специального правового регулирования. По мнению профессора МГУПБ А. Нещадина, законодательство не запрещает, но и не содействует развитию агломераций. А по отдельным вопросам заставляет изобретать «обходные пути» или действовать на основе коллективного соглашения. Также современный градостроительный кодекс, вкупе с 131-ФЗ формируют устойчивый тупик городского развития, когда развитие города ограничено городской чертой и любое финансирование выходящее за пределы города рассматривается как нецелевое, со всеми вытекающими правовыми последствиями.[4]

Определение и эффективное решение многочисленных проблем агломераций должно являться одной из приоритетной задач для государства.

Проблемы, описанные в данной статье требуют комплексного подхода и участия федерального уровня власти.

В рамках работы по федеральному приоритету (поддержка формирования городских агломераций) необходимо акцентировать усилия на следующих направлениях:

- 1) Развитие экономических преимуществ агломераций.
- 2) Создание правовых основ и эффективной структуры управления агломерациями.
- 3) Обеспечение прав собственности.
- 4) Развитие транспорта и получение доходов от транспорта.
- 5) Обеспечение правильной структуры поселений.
- 6) Четкое определение роли городских центров в рамках агломерации.
- 7) Компетенция и полномочия.
- 8) Развитие глобальной и региональной конкуренции.[4]

Итак, на пути эффективного развития агломераций в условиях России существуют определенные проблемы, решение которых будет способствовать развитию поселений данного типа и для всего государства в целом. Появление крупных агломераций, это закономерный процесс, протекающий во всех развитых и развивающихся странах, поэтому нашему государству следует контролировать и развивать эти процессы в необходимом направлении.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 06 окт. 2003 г. № 131-ФЗ : принят Гос. Думой 16 сент. 2003 г. : одобр. Советом Федерации 24 сент. 2003 г. // СПС «Консультант Плюс».
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : [принята 29 дек. 2004 г.] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
3. Городские агломерации России [Электронный ресурс]: Полит.ру. Институт демографии 2011 / Лаппо Г. Г.. – 2011. Режим доступа : <http://polit.ru/article/2010/02/16/demoscope407/>
4. Городские агломерации как инструмент динамичного социально экономического развития регионов России [Электронный ресурс]: Pandia.ru. Энциклопедия знаний 2012 / Нещадин А.А.. - 2012. Режим доступа : <http://www.pandia.ru/text/77/229/28337.php>

*Мухутдинова Р.Д.
студент
Шарафутдинов А.Г., к.э.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

НЕСАНКЦИОНИРОВАННЫЕ СПОСОБНОСТИ НАРУШЕНИЯ ЦЕННОСТИ КСОД

Под угрозой безопасности информации понимаются события или действия, которые могут привести к искажению, несанкционированному использованию или даже к разрушению информационных ресурсов управляемой системы, а также программных и аппаратных средств.

Защита от умышленных угроз — это своего рода соревнование обороны и нападения: кто больше знает, предусматривает действенные меры, тот и выигрывает.

Угрозы могут быть обусловлены:

1) естественными факторами (стихийные бедствия — пожар, наводнение, ураган, молния и другие причины);

2) человеческими факторами, которые в свою очередь подразделяются на:

– пассивные угрозы (угрозы, вызванные деятельностью, носящей случайный, неумышленный характер, удаление, перемещение файлов). Это угрозы, связанные с ошибками процесса подготовки, обработки и передачи информации (научно-техническая, коммерческая, валютно-финансовая документация); с нецеленаправленной «утечкой умов», знаний, информации (например, в связи с миграцией населения, выездом в другие страны для воссоединения с семьей и т. п.);

– активные угрозы (угрозы, обусловленные умышленными, преднамеренными действиями людей). Это угрозы, связанные с передачей, искажением и уничтожением научных открытий, изобретений, секретов производства, новых технологий по корыстным и другим антиобщественным мотивам (документация, чертежи, описания открытий и изобретений и другие материалы);

3) человеко-машинными и машинными факторами, подразделяющимися на:

– пассивные угрозы. Это угрозы, связанные с ошибками процесса проектирования, разработки и изготовления систем и их компонентов (здания, сооружения, помещения, компьютеры, средства связи, операционные системы, прикладные программы и др.); с ошибками в работе аппаратуры из-за некачественного ее изготовления; с ошибками процесса подготовки и обработки информации (ошибки программистов и пользователей из-за недостаточной квалификации и некачественного

обслуживания, ошибки операторов при подготовке, вводе и выводе данных, корректировке и обработке информации);

- активные угрозы. Это угрозы, связанные с несанкционированным доступом к ресурсам автоматизированной информационной системы (внесение технических изменений в средства вычислительной техники и средства связи, подключение к средствам вычислительной техники и каналам связи, хищение различных видов носителей информации: дискет, описаний, распечаток и других материалов, просмотр вводимых данных, распечаток, просмотр «мусора»); угрозы, реализуемые бесконтактным способом (сбор электромагнитных излучений, перехват сигналов, наводимых в цепях (токопроводящие коммуникации), визуально-оптические способы добычи информации, подслушивание служебных и научно-технических разговоров и т. п.).

Основными типовыми путями утечки информации и несанкционированного доступа к автоматизированным информационным системам, в том числе через каналы телекоммуникации, являются следующие:

- перехват электронных излучений;
- принудительное электромагнитное облучение (подсветка) линий связи с целью получения паразитной модуляции несущей;
- применение подслушивающих устройств (закладок);
- дистанционное фотографирование;
- перехват акустических излучений и восстановление текста принтера;
- хищение носителей информации и производственных отходов;
- считывание данных в массивах других пользователей;
- чтение остаточной информации в памяти системы после выполнения санкционированных запросов;
- копирование носителей информации с преодолением мер защиты;
- маскировка под зарегистрированного пользователя;
- мистификация (маскировка под запросы системы);
- незаконное подключение к аппаратуре и линиям связи;
- злоумышленный вывод из строя механизмов защиты;
- использование «программных ловушек».

Возможными каналами преднамеренного несанкционированного доступа к информации при отсутствии защиты в автоматизированной информационной системе могут быть:

- штатные каналы доступа к информации (терминалы пользователей, средства отображения и документирования информации, носители информации, средства загрузки программного обеспечения, внешние каналы связи) при их незаконном использовании;
- технологические пульты и органы управления;
- внутренний монтаж аппаратуры;
- линии связи между аппаратными средствами;

- побочное электромагнитное излучение, несущее информацию;
- побочные наводки на цепях электропитания, заземления аппаратуры, вспомогательных и посторонних коммуникациях, размещенных вблизи компьютерной системы.

Способы воздействия угроз на объекты информационной безопасности подразделяются на информационные, программно-математические, физические, радиоэлектронные и организационно-правовые.

К информационным способам относятся:

- нарушение адресности и своевременности информационного обмена, противозаконный сбор и использование информации;
- несанкционированный доступ к информационным ресурсам;
- манипулирование информацией (дезинформация, сокрытие или искажение информации);
- незаконное копирование данных в информационных системах;
- нарушение технологии обработки информации.

Программно-математические способы включают:

- внедрение компьютерных вирусов;
- установку программных и аппаратных закладных устройств;
- уничтожение или модификацию данных в автоматизированных информационных системах.

Физические способы включают:

- уничтожение или разрушение средств обработки информации и связи;
- уничтожение, разрушение или хищение машинных или других оригинальных носителей информации;
- хищение программных или аппаратных ключей и средств криптографической защиты информации;
- воздействие на персонал;
- поставку «зараженных» компонентов автоматизированных информационных систем.

Радиоэлектронными способами являются:

- перехват информации в технических каналах ее возможной утечки;
- внедрение электронных устройств перехвата информации в технические средства и помещения;
- перехват, дешифровка и навязывание ложной информации в сетях передачи данных и линиях связи;
- воздействие на парольно-ключевые системы;
- радиоэлектронное подавление линий связи и систем управления.

Организационно-правовые способы включают:

- невыполнение требований законодательства и задержки в принятии необходимых нормативно-правовых положений в информационной сфере;

– неправомерное ограничение доступа к документам, содержащим важную для граждан и организаций информацию.

Оглавление

<i>Ибрагимова И.А., Алиева З.Б., ОПЕРАЦИИ СБЕРБАНКА РФ.....</i>	<i>3</i>
<i>Ибрагимова Л.И., Алиева З.Б., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА РФ.....</i>	<i>7</i>
<i>Ибрагимова Л.И., Алиева З.Б., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА РФ.....</i>	<i>10</i>
<i>Ибрагимова З. Ф., Вафина Л. Р., ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «РАЗВИТИЕ АПК»: ИДЕИ И РЕАЛИЗАЦИЯ</i>	<i>13</i>
<i>Ибрагимова З. М., Алиева З.Б., ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>17</i>
<i>Иванова Л.В., Ковалёва Н.В., ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА</i>	<i>22</i>
<i>Иванова А. А., ЭТНО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ФОРМА НЕОТРАДИЦИОНАЛИЗМА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>25</i>
<i>Иванова А.А., РОЛЬ ЛИТЕРАТУРЫ В ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....</i>	<i>28</i>
<i>Иванова А.А., ОТНОШЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ К БЮРОКРАТИИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ.....</i>	<i>30</i>
<i>Иванова А.А., ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ К РОЛИ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ СВФУ)</i>	<i>32</i>
<i>Иванова А.А., ПРАЗДНИЧНО-ОБРЯДОВАЯ ФОРМА НЕОТРАДИЦИОНАЛИЗМА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>34</i>
<i>Иванова А.Н., Осадчий Э.А., ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО.....</i>	<i>37</i>
<i>Иванова Т.Л., Минеева В.М., УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО – ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ</i>	<i>43</i>
<i>Иванова Ю.В., Ширяева Н.В., ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>48</i>
<i>Иванова А.Н., Гапсаламов А.Р., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ ...</i>	<i>52</i>
<i>Иванова А.М., ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА РОССИЙСКУЮ НАЦИОНАЛЬНУЮ ВАЛЮТУ</i>	<i>57</i>

<i>Иванова А.Н., Асадуллина С.Д.,</i> УЧЕТНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС - СТРУКТУР В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ	60
<i>Иванова Ю.В., Ширяева Н.В.,</i> НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	64
<i>Иванысь Н.В.,</i> СЕГМЕНТАРНЫЙ АНАЛИЗ: МЕТОДИКА И ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ	67
<i>Иванысь Н.В.,</i> ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БУРОВОЙ КОМПАНИИ	72
<i>Иванысь Н.В.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ	76
<i>Ивашенцева Т.А., Ли Инцзюй,</i> ИННОВАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ФУТБОЛЬНЫМ КЛУБОМ.....	79
<i>Игнатъев В.М.,</i> ЗАВИСИМОСТЬ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ОТ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ	86
<i>Игнатъев В.М., Бочкова Е.В.,</i> КЛАССИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ.....	89
<i>Игнатъев В.М., Борисова К.М.,</i> О КЛАССИФИКАЦИИ ЭКСПЕРТНОГО ОЦЕНИВАНИЯ	99
<i>Игнатъев В.М.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ КАЧЕСТВА В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	110
<i>Игнатъев В.М., Ермакова Ю.С.,</i> ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА	113
<i>Игнатъев В.М., Потоцкая Е.А.,</i> МОТИВАЦИЯ: ВИДЫ, ФУНКЦИИ И ФАКТОРЫ	119
<i>Игнатъев В.М., Шелухина А.П.,</i> ЛИДЕРСТВО И УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	126
<i>Израилян А.А.,</i> АНАЛИЗ РЫНКА ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ, ОСНОВАННЫЙ ПО МОДЕЛИ VSG	135
<i>Иконникова О.В., Боас И.Л., Житова Л.Д.,</i> КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА	139
<i>Ильенко И.В., Логинова Т.В.,</i> АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА ТАГАНРОГА	143
<i>Ильин А.В., Федоров А.Ф., Суслов Ю.Е.,</i> ГОТОВНОСТЬ ОСУЖДЕННЫХ ЖЕНЩИН К ОСВОБОЖДЕНИЮ.....	149

<i>Ильиных К.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОТКРЫТОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РФ	152
<i>Ильсаев З.А., Годованник Е.Д.</i> , УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ	154
<i>Ильясова И. Р., Брагина Т.Е.</i> , ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РБ.....	157
<i>Ильясова Н.Г.</i> , ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ТЕХНОЛОГИЙ МЕНЕДЖЕРОВ И ПРИМЕНЕНИЕ ИХ НА ПРАКТИКЕ	162
<i>Илюшина С.В.</i> , ЦЕННОСТНО-СМЫСЛОВАЯ СФЕРА БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ.....	165
<i>Имамов М.М.</i> , ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ..	170
<i>Иминова Р.С., Гаджимурадова Л.А.</i> , ИННОВАЦИИ В ТУРИЗМЕ – КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....	180
<i>Иминова Р.С., Татарханова А.З., Алиева Н.У.</i> , ФАКТОРИНГ: КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	183
<i>Иминова Р.С., Татарханова А.З., Вагабова Д.С.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ	187
<i>Имихаева Д.И., Алиева З.Б.</i> , КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, ИХ ОПЕРАЦИИ И УСЛУГИ.....	190
<i>Иревлиная А.В., Ширяева Н.В.</i> , МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ..	194
<i>Иревлиная А.В., Ширяева Н.В.</i> , АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ЗАПАСОВ ОАО «ЛУКОЙЛ».....	196
<i>Исаева Д.А., Алиева З.Б.</i> , КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ И ИХ ОПЕРАЦИИ ..	199
<i>Исакова А.А.</i> , СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ РФ	202
<i>Исакова А.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ТАМОЖЕННОЙ СФЕРЕ.....	206
<i>Искандарова Г.К., Кашифразыев А.И., Хусаинова С.В.</i> , ЛОГИСТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЕМ В ПРОИЗВОДСТВЕ И СБЫТЕ	209
<i>Исламова З.Т., Алиева З.Б.</i> , МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ	212

<i>Исламова З.Р., Фазлиева О.А., ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН.....</i>	<i>215</i>
<i>Исламова З.Р., Сибагатуллина Э.Ф., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЕЛЬСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ.....</i>	<i>218</i>
<i>Исламова З.Р., Хисаева М.В., ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ САМООРГАНИЗАЦИЙ ГРАЖДАН С ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМИ ХОЗЯЙСТВАМИ.....</i>	<i>221</i>
<i>Исмагилова А.А., Кулешова В.П., ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ.....</i>	<i>223</i>
<i>Исмаилова М.А., Алиева Н.У., ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА.....</i>	<i>228</i>
<i>Исмаилова С.М., ИЗМЕНЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА МЕЖДУ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ.....</i>	<i>231</i>
<i>Ишмеева А.С., РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....</i>	<i>234</i>
<i>Кабилова Р.Р., Ширяева Н.В., ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>237</i>
<i>Кабилова Р.Р., Ширяева Н.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>240</i>
<i>Каврина Ю.Е., ОБЩЕРОССИЙСКИЙ НАРОДНЫЙ ФРОНТ. ПОЛИТИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ НА БАЗЕ ПАРТИИ "ЕДИНАЯ РОССИЯ"</i>	<i>242</i>
<i>Кагарманова А.И., РЕБРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА</i>	<i>246</i>
<i>Зиниша О.С., Казазиди Э.Я., РОЛЬ ЕВРО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: СООТНОШЕНИЕ EUR/RUB</i>	<i>249</i>
<i>Казиев И.Р., Алиева З.Б., ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА – ПРЕДПОСЫЛКА СОЗДАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ.....</i>	<i>254</i>
<i>Казова З.М., НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ПЕНСИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ.</i>	<i>259</i>
<i>Казова З. М., ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ...</i>	<i>262</i>
<i>Казова З.М., НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ</i>	<i>265</i>
<i>Кайтмазова П.М., Пашаев М.Г., Алиева Н.У., ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА</i>	<i>268</i>
<i>Калашникова Г.В., Корноухова Т.В., РЕКЛАМА КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ.....</i>	<i>271</i>

<i>Калимуллина К.М., Искужина Г.Р., ПРОБЛЕМА НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ</i>	<i>274</i>
<i>Калимуллина Г.Р., ЭЛЕКТРОННЫЙ МУНИЦИПАЛИТЕТ – ШАГ К СМАРТ-ОБЩЕСТВУ</i>	<i>276</i>
<i>Калимуллина К.М., Иксанов Р.А., ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ.....</i>	<i>279</i>
<i>Калинина В.В., СТЫД КАК МОРАЛЬНЫЙ ОРИЕНТИР В СОВРЕМЕННОМ СОЦИУМЕ.....</i>	<i>282</i>
<i>Калласова З.А., Алиева З.Б., АКТУАЛЬНОСТЬ РЫНКА ЕВРООБЛИГАЦИЙ.....</i>	<i>286</i>
<i>Калмакова Н.А., ОПЕРАТИВНОЕ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ И СБАЛАНСИРОВАННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>290</i>
<i>Калугина О.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТЕНТИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ</i>	<i>299</i>
<i>Калугина О.В., Тахумова О.В., ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА</i>	<i>301</i>
<i>Калюшик К.В., Максимович Д.В., Зеневич О.В., ОСНОВНЫЕ СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ КРИТЕРИЕВ ПРИЗНАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РЕПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МСФО.....</i>	<i>305</i>
<i>Калякина И.М., СОСТОЯНИЕ МОЛОДЕЖИ В Г.ТАГАНРОГЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ</i>	<i>308</i>
<i>Калякина И.М., Вальнкин Р.А., Толоманенко Д.Л., АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ВЫБОРОВ В СОЗНАНИИ МОЛОДЕЖИ.....</i>	<i>311</i>
<i>Каляткина Д.А., Шерстнева Ю.С., Медведева Л.С., ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</i>	<i>316</i>
<i>Камбатова Д.М., Алиева З.Б., КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ.....</i>	<i>319</i>
<i>Камилова А.М., Алиева З.Б., РОЛЬ ДЕНЕГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ, ИХ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ</i>	<i>322</i>
<i>Катанаева Л.А., ВОПРОСЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ.....</i>	<i>325</i>
<i>Капранов Г.А., О ПРИЧИНАХ ПЛАГИАТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ</i>	<i>330</i>
<i>Капранов Г.А., РАЗВИТИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ШКОЛЬНИКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>336</i>

<i>Капранов Г.А., ДВФУ КАК ЦЕНТР ОБРАЗОВАНИЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ</i>	<i>339</i>
<i>Капранов Г.А., К ВОПРОСУ О РЕФОРМИРОВАНИИ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>343</i>
<i>Капранов Г.А., О МАТЕРИАЛЬНОМ СТИМУЛИРОВАНИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ</i>	<i>346</i>
<i>Карасева Т.И., ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ШКОЛЫ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>350</i>
<i>Карельская Л.П., Блохина Е., РОЛЬ АРТ-ТЕРАПИИ В ПРОФИЛАКТИКЕ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ.....</i>	<i>354</i>
<i>Карельская Л.П., Петросян А., ВОСПИТАНИЕ РЕБЕНКА В СЕМЬЕ И ФОРМЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ РОДИТЕЛЯМ.....</i>	<i>356</i>
<i>Карельская Л.П., Головлева Е., ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ВОЛОНТЕРСТВА.....</i>	<i>358</i>
<i>Карзин Д.А., Велютина В.Г., ПРОБЛЕМЫ АУДИТА В РОССИИ.....</i>	<i>361</i>
<i>Карзин Д.А., Велютина В.Г., ВНУТРЕННИЙ АУДИТ.....</i>	<i>363</i>
<i>Каримова Л.А., ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ В РОССИИ.....</i>	<i>365</i>
<i>Карпельева Ю. А., СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ</i>	<i>367</i>
<i>Карпов В.А., Утятин В.Е., ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ...371</i>	
<i>Катанаева Л.А., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>373</i>
<i>Катусов Д. Н., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА 2013–2020 ГОДЫ.....</i>	<i>376</i>
<i>Кафидов М.В., Романенко Е.В., РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....</i>	<i>383</i>
<i>Кафидов М.В., Романенко Е.В., КОНЦЕПЦИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА И МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....</i>	<i>385</i>
<i>Кашин Д.В., Илюхин С.В., ПРИВАТИЗАЦИЯ «ПЕРМСКОГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА ИМ. В.И. ЛЕНИНА»</i>	<i>389</i>
<i>Кашитанова Э.Е., Шутько Л.Г., ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОМ ГОСУДАРСТВЕ</i>	<i>393</i>

<i>Каюкова Е.В.</i> , МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	396
<i>Каюмова Э.Ф., Кагарманова А.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА.....	399
<i>Квасова Н.А.</i> , ЗАЩИТА ПРАВ УЧАСТНИКОВ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИ БАНКРОТСТВЕ ЗАСТРОЙЩИКА.....	403
<i>Керезь Е.И., Кныш Е.В.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ	410
<i>Керимова Д.А., Джафарова Д.Ф., Алиева Н.У.</i> , ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ	412
<i>Керимова И.И., Ширяева Н.В.</i> , МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....	415
<i>Керимова И.И., Ширяева Н.В.</i> , ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВАНИЮ ТЕРМИНА «КАПИТАЛ».....	418
<i>Керимова Р.М., Алиева З.Б.</i> , ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ.....	420
<i>Киданова О.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ НАСЕЛЕНИЮ НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ	423
<i>Кидяева И.А., Кидяева Л.А.</i> , АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ.....	428
<i>Кидяева Л.А., Кидяева И.А.</i> , АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	431
<i>Кизеев В.М., Банникова М.А.</i> , ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: ОБЩИЙ ОБЗОР	435
<i>Кикичева Ю.С.</i> , НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ.....	438
<i>Кириянова А.С., Лукьянович Н.Е., Капралова И.А.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	444
<i>Клеменичева А.Ю., Ветрова Л.Н.</i> , ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ВАРЕНЫХ КОЛБАС.....	448

<i>Клименко А.Н., Колбасова И.Д., Хусаинова С.В.,</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РОССИИ	453
<i>Климова Э.Н.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА КАК АРГУМЕНТ КОММЕРЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ	455
<i>Князева Е.В.,</i> РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ И МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ	461
<i>Кобелева Д.А., Шарапова А.Т., Кендик Е.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	464
<i>Ковачев О.В., Воронин Р.М.,</i> СОЦИАЛЬНЫЕ СВЯЗИ ОСУЖДЕННЫХ	468
<i>Коверзнева Ю.В., Чуприянов М.В.,</i> ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ.....	471
<i>Ковтарова К.Н., Лалова Е.Ю.,</i> ОСОБЕННОСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	475
<i>Ковтунова С.Ю., Габдуллин Т.Р.,</i> УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЧНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ	478
<i>Кожевникова Е.Н., Лисник Ю.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ УСЛОВНО ОСУЖДЕННЫХ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ	480
<i>Кокин С.В., Якунина Ю.С.,</i> ПОСЛЕДСТВИЯ УКРАИНСКОГО КРИЗИСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	483
<i>Колмогорцева А. А.,</i> ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ	485
<i>Колов Е. Г.,</i> НЕЗАКЛЮЧЕННЫЙ ДОГОВОР В ГРАЖДАНСКО- ПРАВОВОЙ АДКТРИНЕ И СУДЕБНОЙ ПРАКТИКЕ	488
<i>Кологривко А.Н.,</i> ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ЗАКОННОСТИ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ НАКАЗАНИЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА.....	494
<i>Колычева О.С., Зубов В.О., Бураков Д.В.,</i> SPIRITUS ANIMALIS ИЛИ ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ НАЧАЛО: ПРОЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ РОССИИ.....	497
<i>Комарова А.С.,</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РЕГИОНОВ РФ И УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	503
<i>Кононенко Е.С.,</i> В ЧЁМ ОПАСНОСТЬ РАССОГЛАСОВАНИЯ ЦЕЛЕЙ В ОРГАНИЗАЦИИ?	506
<i>Кононов П.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПОДВЕДОМСТВЕННОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ АРБИТРАЖНЫМ СУДАМ РФ	509
<i>Кононыхина А.Д., Ванеева М.С.,</i> ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КАРЬЕРНОГО АВТОТРАНСПОРТА ШАХТЫ «БУТОВСКАЯ»	512
<i>Кононыхина А.Д.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СПОРТА.....	518
<i>Константинова Ю.Н.</i> , КАК НАУЧНЫЕ КРУЖКИ ВЛИЯЮТ НА СТУДЕНТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ	520
<i>Константинова М.В.</i> , АНАЛИЗ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	523
<i>Коокуева В.В., Эрдниева Б.Ю.</i> , ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ	527
<i>Коптев М.В.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СПОСОБЫ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ В ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ	530
<i>Коптева Е.А.</i> , ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА.....	533
<i>Корнеевец А.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	535
<i>Корноухова Т.В.</i> , КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ, СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ.....	539
<i>Коровкина А.В., Сухарева Н.В., Ветрова Л.Н.</i> , МЯСНОЕ ПТИЦЕВОДСТВО: КОНЪЮНКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	542
<i>Корольков В.Е.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ НАУЧНОГО, ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ГУМАНИТАРНОГО ПАРТНЕРСТВА РОССИИ И КИТАЯ	548
<i>Королюк Е.Г., Галинзовская В.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	551
<i>Коростелева В.В.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....	554
<i>Коростелева В.В.</i> , НАГРУЗКА ПЕРСОНАЛА, ЗАНЯТОГО В СФЕРЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ (НА ПРИМЕРЕ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....	558
<i>Коростелева В.В.</i> , АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ОТ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ- МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)	564
<i>Коростелева В.В.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПО СПЕЦИАЛЬНЫМ НАЛОГОВЫМ	

РЕЖИМАМ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)	572
<i>Коростелева В.В.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ И В РОССИИ	579
<i>Косаев К.Е.</i> , ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ОБРАЗОВАНИИ.....	586
<i>Косарева О.Е.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ВУЗА В ЗЕРКАЛЕ ТОРОНТСКОЙ ШКОЛЫ	588
<i>Косинова А.И., Шутько Л.Г.</i> , АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО БЕЗОПАСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА.....	593
<i>Костин К.И.</i> , СУЩНОСТЬ ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ: ПОНЯТИЕ И СУБЪЕКТЫ	596
<i>Кочергина Ю.Ю.</i> , ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУТА ПАТРОНАТНОГО ВОСПИТАНИЯ.....	600
<i>Кочеткова С. А.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕР ВОЗДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	603
<i>Краснобокая И. А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИЗДЕЛИЙ	607
<i>Красова С. Г.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛНОЙ И СОКРАЩЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	611
<i>Кривых Т.Н.</i> , АЛИМЕНТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СУПРУГОВ (БЫВШИХ СУПРУГОВ)	615
<i>Криницына А.А., Лоскутова О. Н.</i> , ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	619
<i>Крутикова Д.Г.</i> , СОЦИАЛЬНЫЙ СТЕРЕОТИП: ПОЗИТИВНОЕ ИЛИ НЕГАТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ	623
<i>Крыжановская А.В., Герасименко О.А.</i> , ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОАО «ПРИВОЛЬЕ»	626
<i>Крысина И.В.</i> , ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ	631
<i>Крысина И.В.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	634
<i>Крюкова А.В.</i> , ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА (УСЛУГ). ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ КАК ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА (УСЛУГ) В МАРКЕТИНГЕ.....	640

<i>Крючихина О.А., НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТНОШЕНИЙ РОДИТЕЛЕЙ И ДЕТЕЙ</i>	644
<i>Крючкова О.М., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	647
<i>Ксензо К.Л., Лягуска Н.В., РЫНОК БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</i>	650
<i>Кубатова З.С., Алиева З.Б., АНАЛИЗ И СТРУКТУРЫ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	653
<i>Кузнецов А.Е., ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</i>	656
<i>Кузнецова К.А., СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИЙ И МЕНЕДЖМЕНТА В РАБОТАХ Б. МАЛИНОВСКОГО</i>	660
<i>Кузьмин С.А., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ АПК В МОРДОВИИ</i>	665
<i>Кузьмин С.А., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В АПК МОРДОВИИ</i>	669
<i>Кузьмин С.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ МОРДОВИИ</i>	673
<i>Кулешова В.П., Зиангиров Р.А., ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ НДС В РОССИИ</i>	677
<i>Кулешова В.П., Мухаметова А.Р., ИНВЕСТИЦИИ В ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ</i>	683
<i>Кулешова В.П., Балхиярова Л.Ф., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	686
<i>Кулешова В.П., Султанова А.Р., НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ</i>	690
<i>Кулешова В.П., Хафизова Л.М., КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	692
<i>Куликова В.В., Давыборец Е.Н., SWOT-АНАЛИЗ КАК КОМПЛЕКСНАЯ ПРОЦЕДУРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СФЕРЕ СЕРВИСА</i>	696
<i>(НА ПРИМЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА «БУМЕРАНГ»)</i>	696
<i>Куликова В.В., Давыборец Е.Н., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ PEST-АНАЛИЗА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА НА ТЕРРИТОРИИ НГО</i>	700
<i>Кульков Б.К., Мещанинова Г.Д., МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ</i>	704
<i>Кумпилова А.Р., ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	705

<i>Кураков Е.Ю., СОЦИОЛОГИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ</i>	<i>708</i>
<i>Курбанаева Л.Х., Карачурина И.Ф., ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В АУДИТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>710</i>
<i>Курбанаева Л.Х., Мамлеева Н.А., ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ АУДИТОРСКОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ.....</i>	<i>714</i>
<i>Курбанаева Л.Х., Сахибгареева Э.В., САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИИ.....</i>	<i>717</i>
<i>Курбанаева Л.Х., Арсланова А.К., СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>719</i>
<i>Курбанаева Л.Х., Искусжина Г.Р., УСЛОВИЯ И ПРИЧИНЫ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ МОДИФИЦИРОВАННОГО АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ</i>	<i>723</i>
<i>Курбанов А.А., Алиева З.Б., ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.....</i>	<i>726</i>
<i>Курбанов А.А., Алиева З.Б., ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.....</i>	<i>729</i>
<i>Курбанова С.Г., Рамазанова П.А., Алиева Н.У., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА.....</i>	<i>732</i>
<i>Курбанова З.М., Алиева З.Б., ДЕНЕЖНЫЕ РЕФОРМЫ РОССИИ.....</i>	<i>735</i>
<i>Курицына А. М., ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА И ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ.....</i>	<i>738</i>
<i>Курбанаева Л.Х., Кунафина Э.М., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ</i>	<i>742</i>
<i>Курочкин В.Н., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>744</i>
<i>Кутушева Н.Н., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ВЛАСТИ</i>	<i>750</i>
<i>Кушаев Р.Ш., Гаджимурадова Л.А., РОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА</i>	<i>751</i>
<i>Лагунова Е.А., Шаповалова К.Е., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТАБЛИЦА Ф.КЕНЕ.....</i>	<i>753</i>
<i>Лазовская С.В., Амбалов Р.Б., Романова Н.Г., МНОГОФАКТОРНАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНОВ</i>	<i>763</i>
<i>Лайпанова Д.Б., ДЕТЕРМИНАНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ.....</i>	<i>770</i>

<i>Лапкина Т.В.</i> , ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ЗАВЕЩАНИЯ КАК ОДНОСТОРОННЕЙ СДЕЛКИ ПО РОССИЙСКОМУ ГРАЖДАНСКОМУ ПРАВУ	771
<i>Лапутина Г.И., Филитович А.В.</i> , ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ.....	775
<i>Лапутина Г.И., Пешко Е.А., Германович Н.Е.</i> , ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПАРТНЁРСТВА.....	777
<i>Латушкина Н.М., Акуленко К.Л.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	779
<i>Лапишин Ю.А., Жирнов А.В., Иванченкова Е.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ИНЖЕНЕРНЫМИ КАДРАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	787
<i>Латыпова Р.Р.</i> , ОЦЕНКА ТРУДОВОЙ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН (НА ОСНОВЕ АВТОРСКОГО ПИЛОТАЖНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ).....	790
<i>Латыпова Р.Р.</i> , МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	792
<i>Латыпова З.И., Хасанова Л.А.</i> , ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА	796
<i>Лёвкина Н.П.</i> , ПОНЯТИЯ И ВИДЫ АЛИМЕНТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	798
<i>Левовиц Н.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	802
<i>Ледовских Д.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ ПРИ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВКАХ	807
<i>Ленц Т.О.</i> , СООТНОШЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО И ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	810
<i>Лепехина Д., Чепец Е.С.</i> , РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА	814
<i>Лесняков А. А.</i> , СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	818
<i>Лесняков А. А., Тахумова О. В.</i> , ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЮЖНЫХ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	821
<i>Лесняков А. А., Лопоносова М.Н., Тахумова О. В.</i> , ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ МИГРАНТОВ НА ТЕРРИТОРИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	826

<i>Липартелиани О.Н.</i> , АКТИВНОСТЬ УЧАЩЕГОСЯ КАК ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ.....	829
<i>Липунова Л.В.</i> , ИНСТИТУТ ПОТЕРПЕВШЕГО В ИСТОРИИ СОВЕТСКОГО УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА	831
<i>Липунова Л.В.</i> , ПРАВОВОЙ СТАТУС ПОТЕРПЕВШЕГО В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА 1864 г.	834
<i>Лисина О.В.</i> , ИНТЕРИОРИЗАЦИЯ ФОРМАЛИЗОВАННОЙ МОДЕЛИ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ: СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ ТРАДИЦИОННЫХ И АЛЬТЕРНАТИВНЫХ САМОСОХРАНИТЕЛЬНЫХ ПРАКТИК	839
<i>Литвинов А.Н.</i> , ТЕЗАВРАЦИОННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ВЛОЖЕНИЯ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ, ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ И АНТИКВАРИАТ	843
<i>Литвинова О.И.</i> , ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ И ХАРАКТЕРА ТРУДА РАБОТНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ.....	850
<i>Лобунец И.В.</i> , ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ	855
<i>Лопатина Ю.В., Голеняева Л.В.</i> , СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ: ЭФФЕКТИВЕН ЛИЛИ НЕТИ?.....	858
<i>Лосенок С.А., Коломоец И.И., Кобзарева Е.В., Котельникова Л.В., Наседкин Д.С., Квачахия Л.Л., Мещерякова Г.В.</i> , НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ, КАК ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ	864
<i>Лоскутова О.Н., Панов С.В.</i> , ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОНЯТИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ	866
<i>Лоскутова О.Н., Успенская Е.В.</i> , КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЮНИАСТРУМ БАНКА НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ	871
<i>Лубина В.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ БЕЗБИЛЕТНИКА В ПРОИЗВОДСТВЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ	876
<i>Луговая В.Н., Литовченко И.В.</i> , МЕТОДИКА РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА.....	880

<i>Лужецкий В.Э., КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ-ЗАЕМЩИКА: ЕДИНСТВО КРИТЕРИЕВ И СПЕЦИФИКА АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР</i>	<i>892</i>
<i>Лукьянова Т.А., Ширяева Н.В., ТЕОРИЯ НОМЕНКЛАТУРЫ СТАТЕЙ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>895</i>
<i>Лукьянова Т.А., Ширяева Н.В., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ООО «АКРЭМ».....</i>	<i>899</i>
<i>Лысяк Е.Э., Фаронова М.А., МОЖНО ЛИ НАЗВАТЬ МАРКТЕИНГ НЕЭТИЧНЫМ?.....</i>	<i>902</i>
<i>Лытарева А.В., Тишкина Т.В., СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СРЕДЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>906</i>
<i>Любимова Е.М., СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ШКОЛА-ВУЗ КАК СРЕДСТВО ПОГРУЖЕНИЯ СТУДЕНТОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</i>	<i>909</i>
<i>Любимова Е.М., Борисов И.А., МЕХАНИЗМ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ШКОЛУ</i>	<i>915</i>
<i>Любимова Е.М., Демидова А.Н., РАЗВИТИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ. АНАЛИЗ ПОДГОТОВКИ УЧИТЕЛЕЙ В РАЗНЫХ СТРАНАХ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ ...</i>	<i>921</i>
<i>Любимова Е.М., Хисамиева Р.М., АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ К ЭЛЕКТРОННЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ РЕСУРСАМ</i>	<i>925</i>
<i>Лютлова А. Д., ПЕРСПЕКТИВЫ СОВМЕСТНОГО ПУТИ БЕЛАРУСИ И РОССИИ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>929</i>
<i>Лютлова А. Д., Лавренко О. В., КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕХОДА К СРЕДНЕСРОЧНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ РЕСПУБЛИКАНСКОГО И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</i>	<i>932</i>
<i>Лян И.Р., Васьбиева Д.Г., CURRENT STATE OF THE RUSSIAN ECONOMY UNDER THE INFLUENCE OF WESTERN SANCTIONS.....</i>	<i>935</i>
<i>Маари К.Ж.К.Н., ОСОБЕННОСТИ ЯПОНСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>937</i>
<i>Маврушкина О.А., Торопов А.И., ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ.....</i>	<i>940</i>
<i>Магданова К.Р., Насырова С.И., ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ.....</i>	<i>943</i>
<i>Магомедкадиева К. И., Магомедова С.Т., Алиева Н.У., КЛАССИФИКАЦИЯ И ВИДЫ РИСКОВ.....</i>	<i>946</i>

<i>Магомедов Н.М., Гаджимурадова Л.А., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ</i>	<i>950</i>
<i>Магомедова А. М., Алиева З.Б., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>952</i>
<i>Магомедова П.М., ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ</i>	<i>955</i>
<i>Магомедова П.М., Гаджимурадова Л.А., ПРИОРИТЕТНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ</i>	<i>958</i>
<i>Магомедова Р.М., Алиева З.Б., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБРАЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ</i>	<i>960</i>
<i>Магомедова С. К., Алиева З.Б., РОЛЬ ДЕНЕГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	<i>966</i>
<i>Магомедова З.Г., Алиева З.Б., ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ</i>	<i>969</i>
<i>Магомедова А.Р., Алиева З.Б., ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА</i>	<i>972</i>
<i>Магомедова П.П., Алиева З.Б., ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</i>	<i>975</i>
<i>Магомедов Ш.М., Алиева З.Б., СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ БАНКИ И ИХ ФУНКЦИИ.....</i>	<i>979</i>
<i>Магомедшерифова А.М., РАЗВИТИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН</i>	<i>983</i>
<i>Магомедшерифова А.М., ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН</i>	<i>986</i>
<i>Магомедшерифова А.М., БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ, МЕТОДЫ И ФОРМЫ ЦЕНОВОЙ И НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ</i>	<i>990</i>
<i>Магомедшерифова А. М., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ</i>	<i>994</i>
<i>Магомедшерифова А.М., БАНКОВСКАЯ СФЕРА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>999</i>
<i>Мадиев Б.Н., Останина С.Ш., ПОСТСОВЕТСКОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ.....</i>	<i>1002</i>
<i>Мазилев Е.А., УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО.....</i>	<i>1006</i>
<i>Мазько Е.С., Оробей Т.О., Макарушко В.В., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ТРУДОВЫХ ДОГОВОРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И</i>	<i>1009</i>

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1009
<i>Мазько Е.С., Оробей Т.О., Германович Н.Е.</i> , СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ СТРАН-УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	1016
<i>Майоров О.А., Полянин Н.А., Пинтяшин Е.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОСУЖДЕННЫХ МИГРАНТОВ	1020
<i>Макарова Ю.Г.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ	1023
<i>Маковеев В.Н.</i> , ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАШИНОСТРОЕНИИ	1026
<i>Маковская А.В.</i> , РОЛЬ ЮНЕСКО В ФОРМИРОВАНИИ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДЕЖИ	1032
<i>Макулова И.И., Путятинская Ю.В.</i> , ДИАГНОСТИКА РИСКА БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	1037
<i>Маликов Р.И., Гафурова Г.М.</i> , ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	1042
<i>Маликов Р.И., Гафурова Г.М.</i> , ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	1045
<i>Маликова Ю.И.</i> , РЕСУРСНАЯ БАЗА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И МЕСТО СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИИ	1048
<i>Маликова Ю.И.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ УСЛУГ	1053
<i>Малугина В.Ю.</i> , ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА НА ОСНОВЕ СКОРИНГОВОЙ МОДЕЛИ	1062
<i>Малугина В.Ю.</i> , УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КРЕДИТОВАНИЯ	1067
<i>Малыхина В.Е.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ДЕТЕЙ-ИНВАЛИДОВ В СИСТЕМЕ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ	1069
<i>Мамаева У.М., Алиева З.Б.</i> , РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ	1072
<i>Мамурзаева Г.Н., Алиева З.Б.</i> , ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ЕЕ ИЗМЕРЕНИЕ	1075
<i>Мансурова А.Ф.</i> , ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СУБЪЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	1080
<i>Мансурова А.Ф., Тахумова О.В.</i> , РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	1082

<i>Мансурова А.Ф., Тахумова О.В., ОСОБЕННОСТИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА.....</i>	<i>1084</i>
<i>Морозова Г.В., Галкина Ю.В., ИССЛЕДОВАНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....</i>	<i>1088</i>
<i>Маржохова М.А., Шат-ипа Х.А., ФЕНОМЕН УСТОЙЧИВОСТИ САМОРАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....</i>	<i>1092</i>
<i>Маринина А.Ю., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СРЕДСТВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ХЛЕБОБУЛОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1095</i>
<i>Маркелова Н.В., БАНКРОТСТВО: НА СТОРОНЕ КРЕДИТОРОВ.</i>	<i>1101</i>
<i>Мартакова К.А., Чаушьян Н.А., МАРКЕТИНГ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. РЕНЕЙМИНГ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ.....</i>	<i>1104</i>
<i>Мартиросян С.А., Ярошевская Я.М., ВИРТУАЛЬНОСТЬ - ПАРАДОКС СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....</i>	<i>1107</i>
<i>Мартиросян С.А., Базалюк В.И., МЕДИАЦИЯ И ТРУДОВЫЕ КОНФЛИКТЫ</i>	<i>1108</i>
<i>Мартиросян С.А., Жиденко А.А., ЛИЧНОСТНЫЙ ФАКТОР В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ</i>	<i>1110</i>
<i>Мартиросян С.А., Жиденко А.А., Нижникова Я.О., Базалюк В.И., МЕДИАЦИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ</i>	<i>1112</i>
<i>Марус К.С., Аршинов И.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ, А ТАКЖЕ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>1115</i>
<i>Марченко А.И., РИСКИ В ЭКОНОМИКЕ.....</i>	<i>1119</i>
<i>Масалов В.Ю., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ</i>	<i>1121</i>
<i>Матвеев В.В., Житарь Я.С., Сарычева О.А., МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ БИЗНЕС – РИСКОВ НА ЭТАПЕ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА.....</i>	<i>1125</i>
<i>Матвеев В.В., Бывшева Т.А., СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И МАРКЕТИНГОВЫЙ АУДИТ КАК МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-РИСКАМИ</i>	<i>1127</i>
<i>Матвеев В.В., Грунина Е.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1131</i>

<i>Матвеев В.В., Пермичева В.Ф., ИГОРНЫЙ БИЗНЕС КАК ИСТОЧНИК НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ</i>	<i>1134</i>
<i>Матвеев В.В., Федосеева М.В., СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-РИСКАМИ</i>	<i>1139</i>
<i>Матвеев В.В., Грунина Е.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-РИСКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1142</i>
<i>Матвеева Е.О., Костина О.В., РАЗВИТИЕ И РАСТПРОСТРОЕНИЕ ДВОЙНОЙ БУХГАЛТЕРИИ В ЭПОХУ РЕНЕССАНСА</i>	<i>1145</i>
<i>Матвеева О.Ю., Статюха Е.В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ</i>	<i>1150</i>
<i>Махметова И.С., Дзецина Е. А., КОНФЛИКТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И МЕТОДЫ ПРОФИЛАКТИКИ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>1153</i>
<i>Махмудов Т. М., Абдулбариева Б.Г., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН</i>	<i>1156</i>
<i>Махмудова Х. М., Алиева З.Б., РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОНДОВЫЕ РЫНКИ.</i>	<i>1160</i>
<i>Махрова Е.Н., Аршинов И.В., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ</i>	<i>1162</i>
<i>Махтибекова М.Э., Алиев О.М., ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ БАНКА</i>	<i>1167</i>
<i>Машко В.С., РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....</i>	<i>1169</i>
<i>Меджидова З.С., Раджабова М.Г., СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО</i>	<i>1171</i>
<i>Медовикова Е.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ВОПРОСОВ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ И СОДЕРЖАНИЯ МЕСТ ЗАХОРОНЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>1174</i>
<i>Медовикова Е.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ОРГАНОМ.....</i>	<i>1187</i>
<i>Медовикова Е.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ</i>	

МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ОРГАНОМ	1200
<i>Медовикова Е.А.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	1213
<i>Медовикова Е.А.</i> , РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ГРАЖДАН ИНФОРМАЦИЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ ОЦЕНОЧНЫХ СРАВНЕНИЙ И ЗАДАНИЯ ВЕСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ.....	1226
<i>Медовикова Е.А.</i> , ИНФОРМИРОВАННОСТЬ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ ПО ВОПРОСАМ НАРКОМАНИИ.....	1236
<i>Мекумянова Ч.Н.</i> , БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ. ВЗАИМОСВЯЗЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ.....	1250
<i>Мелишева Е.П.</i> , <i>Девяткина Е.В.</i> , КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТУДЕНТА НА РЫНКЕ ТРУДА ГЛАЗАМИ БАКАЛАВРА СКИИПБ	1252
<i>Мерзлых Ю.Г.</i> , РЕСТРИКЦИОНИЗМ (ОТЛЫНИВАНИЕ ОТ РАБОТЫ) И СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМ.....	1256
<i>Милючихина О.А.</i> , ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БРЕНДА В СИСТЕМЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ	1258
<i>Минебаева А.З.</i> , <i>Гизетдинов М.Н.</i> , <i>Мифтахов А.Ф.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ СПОРТА В РАЗВИТИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА	1265
<i>Минебаева А.З.</i> , <i>Ахметова Л.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ НЕМЕЦКОЙ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА.	1267
<i>Минебаева А.З.</i> , <i>Осадчий Э.А.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗАИНСКАЯ ТИПОГРАФИЯ»).....	1269
<i>Минебаева А.З.</i> , <i>Гапсаламов А.Р.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НИЖНЕКАМСКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	1272
<i>Минибаева Э.Р.</i> , <i>Маликов Р.И.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	1275
<i>Минеева В.М.</i> , <i>Исмагилова Т.В.</i> , СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНОВ	1277
<i>Минеева В.М.</i> , <i>Исмагилова Т.В.</i> , <i>Кадим Гассан Али Кадим</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	1282

<i>Минибаева Э.Р., Маликов Р.И., АНАЛИЗ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ</i>	<i>1288</i>
<i>Миникеева А.М., Анисимова Э.С., ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОВРЕМЕННАЯ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА ..</i>	<i>1290</i>
<i>Минин Д.А., Алпатова Д.Ю., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЙКЛА БЕРРИ.....</i>	<i>1293</i>
<i>Минин Д.А., Алпатова Д.Ю., ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ</i>	<i>1295</i>
<i>Минин Д.А., Алпатова Д.Ю., ТЕКУЩИЙ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ РОССИИ.....</i>	<i>1297</i>
<i>Минин Д.А., ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ИХ ПРОГНОЗ</i>	<i>1301</i>
<i>Минин Д.А., ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ QR-КОДА</i>	<i>1304</i>
<i>Минин Д.А., ОСОБЕННОСТИ ВОЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.</i>	<i>1307</i>
<i>Мирасова Г.Т., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ.....</i>	<i>1310</i>
<i>Миргалимова Э.М., Петров Р. Е., ФУТБОЛ В ЖИЗНИ РОССИИ.....</i>	<i>1311</i>
<i>Мирзаева Н. Г., Алиева З.Б., МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>1315</i>
<i>Мирзоев Г.К., Гаджиев Х.Р., Алиева Н.У., ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО БЮДЖЕТА ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	<i>1318</i>
<i>Мироненко А.В., Кажаяева Ю.Д., РОЛЬ ЛОМБАРДНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА.....</i>	<i>1321</i>
<i>Миронов Ю.Н., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>1325</i>
<i>Миронова Д.Д., Микитенко Е.Г., СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>1328</i>
<i>Миронова Д.Д., Зиброва Н.М., ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....</i>	<i>1331</i>
<i>Мирошниченко М.А., РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЛАСТНОГО ПРОЕКТА «ЗЕЛЕНАЯ СТОЛИЦА» В КРАСНОЯРУЖСКОМ РАЙОНЕ</i>	<i>1336</i>
<i>Мирсаитова И.Р., Нигматуллина Г.Р., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В ООО "МЕНДЯН" АЛЬШЕЕВСКОГО РАЙОНА</i>	<i>1340</i>

<i>Миславская Н.А.</i> , ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ..	1346
<i>Миславская Н.А.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	1351
<i>Миславская Н.А.</i> , ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	1357
<i>Миславская Н.А.</i> , ПРАВИЛА ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ В ФОРМАТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	1363
<i>Миславская Н.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ И ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	1368
<i>Миславская Н.А.</i> , ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПОДХОДЫ К БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	1375
<i>Миславская Н.А.</i> , ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ	1381
<i>Миславская Н.А.</i> , О НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	1385
<i>Миславская Н.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ АНГЛО-АМЕРИКАНСКОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ..	1390
<i>Миславская Н.А.</i> , ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НЕМЕЦКОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	1395
<i>Миславская Н.А.</i> , ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНТИНЕНТАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	1400
<i>Миславская Н.А.</i> , ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ: ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ	1404
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> , О НАПРАВЛЕНИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	1408
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> , ФОРМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: НОВАЦИИ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	1413

<i>Мисриханова Р. Р., Алиева З.Б., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ И ВАЛЮТНОГО РЫНКА</i>	1423
<i>Мифтахова Ч.А., Ахметшин Э.М., ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ В ЭПОХУ ДВОРЦОВЫХ ПЕРЕВОРОТОВ</i>	1427
<i>Михайлова А.В., АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «УСТЬ-АЛДАНСКИЙ УЛУС (РАЙОН)»</i>	1433
<i>Михайлова А.В., Голикова А.Е., КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	1439
<i>Михайлова А.В., ОСОБЕННОСТИ ПОДБОРА И РАССТАНОВКИ КАДРОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ</i>	1446
<i>Михайлова А.В., Седалищева Э.Н., ЭЛЕКТРОННАЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ</i>	1452
<i>Михайлова А.В., Голикова А.Е., АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ</i>	1455
<i>Михайлова А.В., ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ</i>	1461
<i>Михалюк М.В., ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ СФЕРЕ РОССИИ</i>	1466
<i>Михеев А.О., Минеева В.М., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО ФИРМА «СПЕЦОСНАСТКА МК»</i>	1469
<i>Михеев А.О., Ефимов О.Н., ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ООО ФИРМА «СПЕЦОСНАСТКА И МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ»</i>	1475
<i>Мищенко В.И., Шилов А.К., СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ</i>	1481
<i>Мищик С.А., МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОДГОТОВКИ ЦЕЛОСТНО-СИСТЕМНЫХ ШИРОКОПРОФИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ</i>	1483
<i>Мнацаканова Л.Ф., Тахумова О.В., ПРИЧИНЫ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ ИЗ АРМЕНИИ В РОССИЮ ПОСЛЕ РАСПАДА СССР</i>	1490
<i>Моисеева И.В., ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУБЪЕКТОВ РФ</i>	1493

<i>Мокшанцев Л.В., ТЕОРИИ ЛИДЕРСТВА</i>	1505
<i>Мокшанцев Л.В., ТОТАЛИТАРИЗМ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ.....</i>	1508
<i>Молодцова Ю.С., Мезенцева Т.М., МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ.....</i>	1511
<i>Момот А.И., Анзорова С.П., ПРОБЛЕМЫ КОНСТИТУЦИОННОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЯЗЫКОВ В АСПЕКТЕ БИЛИНГВИЗМА</i>	1515
<i>Монченко А.А., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ</i>	1523
<i>Морозов Н.В., Якунина Ю.С., СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РОССИЙСКОГО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА</i>	1532
<i>Морозова Г.В., Горбань Е.А., ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....</i>	1535
<i>Морозова Г.В., Ошинова К.А., ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ, СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ</i>	1540
<i>Морозова М.Д., РОЛЬ ИГРОВЫХ ЗАНЯТИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА ТЕХНИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ.....</i>	1546
<i>Музалёв Ю.Б., РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ У ВОЕННЫХ ВОДИТЕЛЕЙ ВКЛЮЧЕНИЕМ ИХ В СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	1550
<i>Музалёв Ю.Б., СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ У ВОЕННЫХ ВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ</i>	1554
<i>Музалёв Ю.Б., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА У РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЗАНЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ У ВОЕННЫХ ВОДИТЕЛЕЙ</i>	1557
<i>Мурашова Е.А., ЗАВИСИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ОТ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА</i>	1560
<i>Мурдашева Л.С., Ефимов О.Н., УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ АГРАРНОГО ХОЗЯЙСТВА.....</i>	1565
<i>Муртазалиева З.М., Рамазанова З.А., Алиева Н.У., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ.....</i>	1570
<i>Муртазалиева З.М., Гаджимурадова Л.А., ПРОБЛЕМА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ</i>	1574
<i>Мусаева Д.Д., Алиева З.Б., Мусаева З.С., Ибрагимова А.Х., ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	1579

<i>Мусаева Ж.Э., Алиева З.Б., СИСТЕМА ВЕКСЕЛЬНОГО ПРАВА.....</i>	<i>1581</i>
<i>Мустаева А.И., Рудаков А.М., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕСТИЖНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ</i>	<i>1584</i>
<i>Мустафаева С. Р., Алиева З.Б., ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ</i>	<i>1587</i>
<i>Муталиев Г.А., Алиева Н.У., УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>1590</i>
<i>Мухаметьянов Д.Х., Хабибуллин Р.И., РАЗВИТИЕ АГЛОМЕРАЦИЙ В РОССИИ.....</i>	<i>1593</i>
<i>Мухутдинова Р.Д., Шарафутдинов А.Г., НЕСАНКЦИОНИРОВАННЫЕ СПОСОБНОСТИ НАРУШЕНИЯ ЦЕННОСТИ КСОД</i>	<i>1596</i>