

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(7)-2013



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

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

© Институт управления и социально-экономического развития, 2013

*Абдуллина Р.Р.
студент 5 курса Финансы и кредит,
Бакирова И. М.
ст. преподаватель
БГАУ, Россия, Уфа*

ПРОБЛЕМЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Экономическая ситуация в сельском хозяйстве России на сегодняшний день такова, что деятельность хозяйствующих субъектов происходит в условиях глубокого кризиса, сопровождающегося неустойчивостью производственных связей, ростом инфляции, невозможностью получения кредитов, недостаточностью государственной поддержки и ростом взаимных неплатежей.

Предпосылки для банкротства предприятия складываются в течение нескольких лет. Обычно за несколько лет до банкротства появляются значительные убытки, которые руководство предприятия, не занимаясь анализом ситуации, покрывает за счет оперативных действий, продавая часть активов. Однако поскольку причины, приведшие к кризису на предприятии, не были проанализированы, через два-три года предприятие сталкивается с неизбежностью банкротства [2].

На наш взгляд, механизм банкротства применительно к сельскому хозяйству должен учитывать следующие специфические особенности:

1. В настоящее время в России актуальной является проблема обеспечения продовольственной безопасности страны. Поэтому одним из условий реализации механизма банкротства должно быть сохранение, а в перспективе и увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции.

2. Сельскохозяйственное производство, в отличие от промышленности, связано с использованием естественных биологических процессов. Отсюда организованное оформление передачи собственности, и в первую очередь земли, основных и оборотных средств должно осуществляться по завершении сбора сельскохозяйственных культур, до начала очередного цикла сезонных работ [1].

3. В ходе анализа финансового состояния сельскохозяйственной организации должны учитываться сезонность сельскохозяйственного производства и его зависимость от природно-климатических условий, а также возможность удовлетворения требований кредиторов за счет доходов, которые могут быть получены сельскохозяйственной организацией по окончании соответствующего периода сельскохозяйственных работ.

4. Введение механизма банкротства требует подготовки специалистов по антикризисному управлению, которые в одном лице должны быть профессионально грамотными технологами сельскохозяйственного производства, экономистами, финансистами и юристами.

5. Механизм банкротства, ипотечная ответственность при выдаче кредитов и другие факторы предполагают оценку стоимости имущества сельскохозяйственных предприятий, основные средства которых зачастую продаются по ценам в 5-6 раз ниже их реальной стоимости. Поэтому необходимо в конкретные сроки создать институт профессиональных риэлторов-аграрников.

6. Банкротство производителей связано с воздействием факторов внешних и внутренних. К первым относят факторы, воздействие которых производители не в состоянии изменить, например политику государства, конъюнктуру рынка и др.; ко вторым – факторы, которые связаны с непосредственной деятельностью самих товаропроизводителей – организация производства, маркетинг и так далее. В мировой практике считается нормальным, когда 8-10% банкротств в сельском хозяйстве связано с воздействием внешних факторов, а 90% и более – внутренних. В России тенденция противоположная. Здесь преобладает негативное воздействие внешних факторов: диспаритет цен, сложность с финансированием и кредитованием производственных процессов и так далее[3].

Следует отметить, что универсального метода финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий, естественно, нет. Это во многом определяется характером производственной деятельности, состоянием потенциала предприятия, местом его на рынке сельхозпродукции, значением и ролью в социально-экономическом развитии района и другими факторами.

Одним из критериев успешности рыночных реформ в аграрном секторе современной России следует считать устойчивое, экономически эффективное и экологически безопасное производство, способное сбалансировать потребительский спрос на приемлемом для населения ценовом уровне и при достаточном ассортименте продукции.

Таким образом, финансовое оздоровление и реформирование сельскохозяйственных предприятий поможет большинству из них перейти от экономики выживания к бизнесу, превратить их в жизнеспособные, рыночно ориентированные производственные единицы.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 30 января 2003 г. №52 «О реализации федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» // СПС Консультант Плюс: Законодательство.
2. Дроздова В.А. Антикризисное управление сельскохозяйственными предприятиями / В.А. Дроздова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. - № 11. – с. 26-27.
3. Кошелкина Л.А. Финансовое оздоровление сельскохозяйственных организаций / Л.А. Кошелкина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. - № 9. – с. 12-14.

*Аверкина А.А.
студент 514 группы
НИ Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева
Ермошина Т.В., к.э.н.
доцент кафедры налоги и налогообложение НИ МГУ им.
Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

«ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ: ТЕОРИЯ СУЩЕСТВУЮЩИЕ НЕДОСТАТКИ ВЗИМАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ»

В современных условиях роль транспорта в нашей жизни все возрастает. Для многих из нас автомобиль это необходимое средство передвижения. Некоторые на него копят, а другие берут кредит и потом расплачиваются за него. Каждый водитель, покупая машину, знает, для того чтобы ее содержать необходимо дополнительные расходы на бензин, техническое обслуживание, запчасти, ремонт. Кроме этого, необходимо уплачивать каждый год транспортный налог. И если все это сложить, то скорее всего все эти расходы по истечении времени превысят даже стоимость самого автомобиля. В связи с этим в настоящее время приобретает актуальность совершенствование мер по взиманию транспортного налога.

В России транспортный налог был введен с 1 января 2003 года. Элементы налога определены в главе 28 Налогового Кодекса РФ. Он является региональным налогом и вводится на территории конкретного субъекта РФ соответствующим законом субъекта РФ. При этом законодательные (представительные) органы субъекта РФ уполномочены определять ставку налога в пределах, установленных ст. 361 НК РФ, порядок и сроки его уплаты, форму отчетности по данному налогу. Транспортный налог начисляется за каждый автомобиль, который зарегистрирован на его владельца[2]. В качестве объекта налогообложения выступают автомобили, мотоциклы, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, вертолеты, самолеты, яхты, теплоходы, катера, снегоходы, парусные суда, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ. [1]

У транспортного налога есть недостатки и недочеты, которые часто обсуждаются органами власти. К таким недостаткам можно отнести не совсем корректное определение налоговой базы. В РФ налоговая база определяется как мощность двигателя в лошадиных силах. И совсем не учитывают другие факторы, такие как, например, негативное воздействие на окружающую среду. В мире осталось немного государств, которые учитывают в качестве базы только лошадиные силы. В большинство

европейских стран введены льготы для экологичных машин и санкции для «вредных» автомобилей. Наиболее развитая и действенная система налогообложения, основанная на выбросах CO₂, существует в Великобритании. Все автомобили, зарегистрированные после 1 марта 2001 года, делятся на семь классов экологической чистоты, и класс А (электромобили, гибриды и машины с выбросами не более 100 г CO₂/км) освобожден от налога полностью. За автомобиль класса G (более 225 г/км) придется заплатить 300 фунтов стерлингов (более 600 долларов) в год. В США сбор налогов с владельцев транспортных средств построен по такой же «экологичной» схеме – больше платит тот, кто больше ездит. Там транспортный налог включается в цену на горюче-смазочные материалы. Чем больше бензина или солярки пожирает твой автомобиль, и чем больше ты едешь, тем больше отдаешь в бюджет. Деньги, собранные с водителей, тратятся в США на строительство и ремонт дорог.

Следует отметить, что транспортный налог идет на нужды дорожного хозяйства. Своевременная и в полном объеме уплата транспортного налога – гражданский долг каждого налогоплательщика, выполнение которого будет способствовать повышению финансирования дорожного хозяйства и, в конечном итоге, улучшению состояния наших дорог. Поэтому каждому владельцу транспортных средств необходимо контролировать своевременность и правильность уплаты транспортного налога.

Безусловно, создание дорожных фондов – очень важный шаг на пути реформирования дорожной отрасли. Однако предложенная система дорожных фондов, по нашему мнению, нуждается в дальнейшей доработке. Необходимо в обязательном порядке создать муниципальные дорожные фонды, которые были бы аналогичны региональным, для целей наиболее эффективного и прозрачного использования средств, направляемых на ремонт и строительство дорог. Также необходимо установить целевой характер расходования средств дорожного фонда, чтобы средства распределялись согласно их назначению (средства Федерального дорожного фонда использовались на обслуживание дорог федерального назначения, средства региональных и муниципальных фондов соответственно, на обслуживание дорог регионального и муниципального значения). Целесообразно мобилизовывать поступающие денежные средства в Федеральном дорожном фонде, а затем перераспределять их среди территориальных фондов. По нашему мнению, необходимо исключить транспортный налог из источников пополнения дорожных фондов и отказаться от его взимания. Так, согласно данным статистической отчетности, увеличение акцизов будет полностью покрывать поступления транспортного налога.

Таким образом, совершенствование транспортного налога сводится к включению налога в цену горюче-смазочных материалов. Однако неизвестно, что может произойти с ценами на бензин и дизельное топливо.

Ведь найдутся на Руси умельцы, которые замаскируют повышение стоимости под новые законы. Например, если правительство увеличит ставки акцизов на топливо, а предприниматель еще добавит несколько рублей для личной выгоды, то стоимость литра бензина может вырасти в разы. Владельцы автотранспорта, которые используют свой транспорт очень редко, сегодня платят по сути ни за что. Для них отмена транспортного налога будет приятным подарком.

Тем не менее, из-за предполагаемой отмены транспортного налога и как следствие явных выпадающих доходов регионов, необходимо предусмотреть компенсацию этих потерь[4]. Но компенсировать их следует не с помощью бюджетных субсидий из федерального бюджета, а с помощью повышения акцизов на алкогольную продукцию, которые зачисляются в региональные бюджеты по нормативу 100%. Скорее всего, данная мера вряд ли вызовет ажиотаж среди налогоплательщиков и найдет понимание в обществе.

Использованные источники:

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации. // СПС «Консультант Плюс». – (Российское законодательство).
- 2 www.nalog.ru
- 3 <http://www.vedomosti.ru>
- 4 <http://www.creativeconomy.ru>

*Аверкина А.А.
студент 514 группы
НИ Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева
Ермошина Т.В., к.э.н.
доцент кафедры налоги и налогообложение НИ МГУ им.
Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

«ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ПО ВЗИМАНИЮ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА»

Важной составной частью муниципальных и региональных бюджетов в Российской Федерации являются имущественные налоги. Несмотря на определенную преемственность Российской налоговой системы и её схожесть с системами регионального налогообложения экономически развитых стран, существующая практика взимания платежей по этой группе налогов говорит о наличии существенных недоработок в законодательстве, системе исчисления и взимания имущественных налогов, что значительно снижает эффективность поступления налоговых платежей от этой группы налогов. Все проблемы должны решаться не только на федеральном уровне, но и на уровне субъектов РФ.

Транспортный налог – один из наиболее обсуждаемых среди налогоплательщиков. Большинство из них слабо верят в эффективность и целесообразность взимания данного налогового платежа. Возрастает актуальность совершенствования контрольной работы инспекций по взиманию транспортного налога.

В качестве примера можно выделить следующие рекомендации по повышению результативности налогового контроля за правильностью исчисления и своевременности уплаты транспортного налога в региональный бюджет.

При организации налогового контроля за правильностью исчисления и своевременностью уплаты транспортного налога первостепенное значение имеет полнота и своевременность получения информации о зарегистрированных правах на имущество от территориальных органов ГИБДД, то есть эффективность администрирования налогов напрямую зависит от качества и полноты информации поступающей в налоговые органы. База данных ГИБДД должна быть организована таким образом, чтобы сведения, в них содержащиеся были применимы как для ведомственного использования, так и для перечисления транспортного налога. Органы ГИБДД должны предоставлять в налоговые органы полные данные, в том смысле, что на основании них можно было бы исчислить налог на транспортное средство. Таким образом, в сведениях ГИБДД должны присутствовать данные о мощности двигателя транспортного средства, паспортные данные, адрес плательщика и многое другое. Нередко информация, содержащаяся в сведениях, представленных государственным органам, осуществляющим государственную регистрацию соответствующих видов транспортных средств, расходится с цифрами, содержащимися в технической документации на транспортное средство. Представляется, что законодателю необходимо урегулировать вопрос о том, какие сведения должны использоваться в такой ситуации в качестве основы для целей исчисления налога.

Важно, чтобы в базе ГИБДД содержались только актуальные, т.е. подлежащие налогообложению транспортные средства. Таким образом, необходимо исключить из базы данных: угнанные транспортные средства; транспортные средства, владельцы которых не подавали заявление в правоохранительные органы; утилизированные, но без регистрации факта утилизации в ГИБДД, и т.д. Улучшить ситуацию со сбором транспортного налога в бюджет поможет сбор информации о владельцах транспортных средств, владеющих ими на основании доверенностей, это обеспечит привлечение этих лиц к уплате налога. В свою очередь, налоговым органам необходимо наладить тесное взаимодействие с органами ГИБДД, найти технические возможности использования информационных баз по транспортным средствам для формирования базы по транспортному налогу.

В органы ГИБДД следует передавать информацию для розыска

транспортных средств, владельцы которых в силу различных причин не производят уплату налога, а к лицам, уклоняющимся от уплаты налога, следует применять меры, предусмотренные Налоговым Кодексом РФ. Эти меры позволят в ближайшее время привлечь злостных неплательщиков к уплате налога владельцев транспортных средств.

В целях повышения эффективности мер принудительного взыскания задолженности по транспортному налогу, целесообразно в помещении Управления ГИБДД на постоянной основе открыть рабочее место налогового инспектора для работы с физическими лицами – владельцами транспортных средств. Дежурство в помещении ГИБДД должно осуществляться силами инспекций. Обязанности работников налоговых органов должны состоять в следующем: исчисление транспортного налога за текущий год (за время нахождения автомобиля в собственности физического лица); выдавать налоговое уведомление с заполненной квитанцией на уплату налога лицам – владельцам транспортных средств, как снимающим транспортные средства с регистрации, так и их регистрирующим; выписывать квитанцию на уплату имеющейся задолженности по транспортному налогу; принимать заявления на предоставление льготы по уплате налога и документы (копии документов), подтверждающие право на льготу; консультировать физических лиц по вопросам исчисления транспортного налога.

Возможно, применение следующих мер по снижению задолженности по транспортному налогу: еще до наступления сроков уплаты транспортного налога проводить широкую рекламную кампанию, проводить совместные мероприятия представителями налоговых органов и сотрудниками дорожно-патрульной службы Управления ГАИ ГУВД, проводимые на дорогах, на станциях технического обслуживания автомобилей с целью выявления должников по уплате транспортного налога, на сайте ФНС размещать фоторепортажи с места событий, осуществлять арест автотранспорта в качестве крайней меры.

Целесообразно также начать использовать аппаратно-программный комплекс «Дорожный пристав». Суть его в том, что АПК «Дорожный пристав» сканирует номерные знаки проезжающих транспортных средств и сверяет по базе данных налоговой инспекции на наличие задолженности по транспортному налогу. Необходимо принять такой закон, который направлен на повышение эффективности исполнения актов судов и иных уполномоченных органов при максимальном обеспечении прав и свобод граждан и организаций. Руководствуясь данным законом, налоговый орган в судебном порядке мог бы инициировать временное ограничение на выезд должника из Российской Федерации. Такие ограничения касались бы налогоплательщиков, имеющих большую задолженность перед бюджетом.

В целях увеличения поступления транспортного налога, следует рассмотреть вопрос о том, чтобы органы внутренних дел при регистрации,

перерегистрации и техническом осмотре транспортных средств осуществляли проверки уплаты транспортного налога. Одновременно необходимо урегулировать вопросы актуализации налоговой базы по транспортному налогу.

Действующая сейчас практика расчета налога на автомобиль, исходя из налоговой базы, определяемой по мощности его двигателя, не устанавливает прямой зависимости между размером платежа и степенью воздействия машины на дорожное покрытие.

Транспортный налог правильнее рассчитывать исходя из веса автомобиля (нагрузки на ось) – то есть изменить в корне тот показатель объекта налогообложения, который является основным для исчисления налоговой базы. Введение этой меры будет способствовать соблюдению пользователями автодорог правил, ограничивающих нагрузку на ось, что положительно отразится на сохранности существующей дорожной сети.

Кроме того, совместно со службой судебных приставов налоговые органы должны определить возможности направления исполнительных документов работодателю для взыскания налоговых платежей должников из выручки организаций или заработной платы.

Таким образом, меры по повышению контрольных мероприятий взимания транспортного налога обеспечат полную и своевременную уплату налога. Дополнительные поступления в региональный бюджет от транспортного налога помогут в решении все более остро наступающих транспортных проблем, позволят обеспечить представление субсидий за счет бюджетных ассигнований дорожного фонда бюджетам муниципальных образований, будут направлены на софинансирование мероприятий по организации дорожного движения.

Использованные источники:

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации. // СПС «Консультант Плюс». – (Российское законодательство).
- 2 О транспортном налоге: Письмо Минфина России 13 августа 2012 г. № 03-05-06-04/137 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
- 3 Официальный сайт ФНС <http://www.nalog.ru/>

Агафонова Ю.В.

студент

Варганова К.Р.

студент

Пермский филиал «Национального исследовательского

Университета Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

ПРОЕКТ «МАМИН ВЫБОР»: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ

В настоящее время в Российской Федерации существует множество социальных программ, нацеленных на материальную поддержку наиболее уязвимых групп населения. Одним из передовых регионов в сфере введения подобных программ является Пермский край. Только на территории Пермского края действуют такие долгосрочные целевые программы, как "Обеспечение жильем молодых семей в Пермском крае на 2011-2015 годы", "Реабилитация и создание условий для социальной интеграции инвалидов Пермского края на 2012-2014 годы", а также "Сокращение очередности в детские сады" [1], широко известный проект «Мамин выбор», реализуемый в Прикамье с 2008 года.

Введение данного проекта было предложено как решение проблемы дефицита мест в дошкольных учебных заведениях Пермского края, средство «снятия социальной напряженности». Таким образом, данная программа нацелена на улучшение демографической ситуации, сложившейся в Пермском крае, посредством увеличения доступности дошкольного образования. Проект предполагает выплату денежных пособий тем родителям, чьи дети по определенным причинам не посещают детские сады. Подразумевалось, что выплачиваемые пособия родители направят на обучение своих детей в негосударственных образовательных учреждениях. В результате дети смогут получить образовательную услугу, которой были лишены ввиду нехватки мест в детских садах. Перспектива денежных компенсаций была по достоинству оценена многими родителями – теперь полученную сумму можно дополнительно направить на образование и развитие ребенка. Благодаря данной программе родители сами делают выбор, заниматься ли с ребенком дома, оплачивать обучение в частном детском саду, обеспечивающем индивидуальный подход, или каким-то другим образом организовывать образование дошкольника. Однако данный проект не учитывает особенности так называемых социально опасных семей. Дело в том, что данные семьи, как правило, тратят полученные из бюджета средства на цели, не направленные на образование детей. В районах с высоким уровнем безработицы – селах и деревнях полученные деньги зачастую тратились на собственные нужды, а временами даже на алкоголь [2]. Такое поведение родителей может привести к негативным последствиям

для детей, поскольку отсутствие образовательных и развивающих занятий может способствовать отставанию в развитии, а также нарушению навыков адаптации и социализации. Кроме того, проект, изначально направленный на ликвидацию очередей в детские сады, повлек за собой закрытие дошкольных учебных заведений на некоторых территориях: группы оставались полупустыми, поскольку родители делали выбор в пользу денежных пособий.

Проект «Мамин выбор» предполагал постепенное формирование рынка негосударственных образовательных услуг, конкурирующих с государственными, благодаря значительным финансовым вливаниям. Замечено, что данные рынки начали формироваться лишь в таких крупных населенных пунктах, как Березники, Чайковский, Кунгур и в некоторых других. В сельской местности данных изменений не выявлено [3]. Однако статистика показывает, что очереди в детские сады не исчезли за последние несколько лет, на протяжении которых существует данный проект.

Виктор Басаргин, став губернатором Пермского края, раскритиковал многие положения и решил внести некоторые изменения в «Мамин выбор», поскольку большое количество жителей Прикамья продолжало требовать путевки в государственный детский сад, не рассматривая никакой альтернативы. Он заявил, что «этими выплатами власть просто откупалась от населения, не желая заниматься вопросами развития сети дошкольных учреждений». Дело в том, что Виктор Басаргин обозначил тренд на строительство новых детских садов. Таким образом, до конца 2014 года в Пермском крае должно быть построено 91 дошкольное учреждение.

С 1 января 2013 года произошло изменение механизма финансирования данного проекта: теперь распределение бюджетных денег находится в компетенции муниципалитетов, а не региональных властей. Распределение денежных средств станет более эффективным, благодаря появившейся возможности учета особенностей каждого региона. За муниципалитетом теперь стоит право направлять денежные средства на строительство и ремонт детских садов или на выплату компенсационных пособий. К 2013 году действие проекта «Мамин выбор» налажено в 39 из 48 муниципальных районах [4]. Размер пособия зависит от уровня развития городского округа и определяется муниципалитетом, таким образом, наибольшие ежемесячные денежные выплаты до 5300 рублей получают родители Перми, Березников и Соликамска. Так для детей от 1,5 до 3 лет ежемесячно выделяется пособие в размере 5295 рублей, от 3 до 5 лет – 4490 рублей [5]. Отметим тот факт, что, получая данную денежную компенсацию, родители не получают реальной возможности отправить своего малыша в частный детский сад, а также нанять квалифицированную няню, поскольку стоимость подобных услуг гораздо выше. Размер выплат, предусмотренный проектом «Мамин выбор» составляет около трети суммы, необходимой для воспитания ребенка посредством частного детского сада.

Также, по нашему мнению, несправедливым является тот факт, что детям, проживающим в деревнях и селах, выплачиваются меньшие суммы денег. Независимо от времени для любого человеческого общества не только неравенство доходов, но и неравенство доступа к благам является неотъемлемым показателем справедливости. Дело в том, что на сегодняшний день в населенных пунктах, в которых проживает небольшое количество людей, детские садики, как правило, не строятся, а напротив, закрываются. Частных детских садов, а также каких-либо центров развития в сельской местности практически не наблюдается. По этой причине родители вынуждены воспитывать своих детей самостоятельно, без помощи муниципалитета. Сумма компенсации по краю варьируется от 400 до 2 000 рублей. Однако данные дети ничем не отличаются от городских детей, и они не должны быть лишены возможности получения квалифицированного дошкольного образования [6].

Данный проект с момента своего появления претерпел множество изменений, но, несмотря на некоторые усовершенствования, и в настоящее время имеет существенные недостатки. Некоторые детские сады до сих пор не приведены в нормативное состояние, и поэтому либо не функционируют, либо функционируют без лицензии [7], вопрос с отчетностью родителей по затраченным деньгам так же не решен. Кроме того, неизвестно, может ли дошкольное образование в домашних условиях или в частных детских садах в полной мере заменить образование в муниципальных детских садах по качеству и всем нормативам, что остается главным интересующим вопросом.

Также недостатком является то, что проект "Мамин выбор" ограничивает возможности социализации в детском коллективе. Приходя в школу, ребенок, как правило, не готов к обучению в ней ни умственно, ни психологически. С другой стороны не нужно забывать о том, что социализация ребенка осуществляется не обязательно только благодаря детскому саду.

Согласно мнению уполномоченного по правам ребенка по Пермскому краю Павла Микова, эффективность проекта «Мамин выбор» достаточно сомнительна [8]. По его словам, реализация данного проекта фактически ущемляет конституционное право ребенка на бесплатное дошкольное образование, предусмотренное 43 статьей Конституции Российской Федерации. «Сами выплаты – это временная и вынужденная мера и она не должна заменять право детей на посещение детских садов. Деньги, которые выделяются на реализацию этого проекта, разумнее тратить на развитие сети детских дошкольных учреждений: приводить в порядок старые здания, строить новые», – прокомментировал Павел Миков.

Помимо недостатков данной программы существует ряд преимуществ. Проект «Мамин выбор», по мнению президента образовательного холдинга «Прикамский социальный институт» Николая Захарова, играет важную роль

не только для родителей и их детей, но и для развития инфраструктуры дошкольного образования Пермского края, а именно частных детских садов [9]. Именно возросшее количество частных детских садов поможет определить тенденцию развития и муниципальных дошкольных учебных заведений по причине возросшей конкуренции в данной сфере.

Необходимо отметить то, что выплаты данных пособий изначально были направлены только на решение задачи восстановления справедливости для семей, не получивших место в детском саду. Однако помимо данной задачи были решены и другие. Во-первых, выплаты, установленные данным проектом, сократили очереди в дошкольные образовательные заведения, что повлекло за собой снижение социальной напряженности среди семей, имеющих маленьких детей. Благодаря проекту «Мамин выбор» у них появилась возможность выбирать одну из двух альтернатив: посещение ребенком детского сада с 1,5 лет, позволяющее родителям выйти на работу, или самостоятельное воспитание ребенка в семье, которое способствует сохранению его психического и физического здоровья, а также эмоционального комфорта. В любом коллективе может возникнуть давление на ребенка со стороны сверстников, что оказывает неблагоприятное влияние на самооценку и психику детей.

Более того, данные денежные пособия оказывали стимулирующее воздействие и на другие процессы: многие родители стали рассматривать вариант посещения детьми всевозможных развивающих занятий и получения консультаций квалифицированных специалистов. Таким образом, можно сказать о том, что формируется некий тип родителей, отдающих свое предпочтение семейному воспитанию.

В большинстве продвинутых стран мира домашнее обучение как альтернатива разрешается законом и является широко распространенным явлением. Причем с каждым годом сторонников подобной тенденции становится все больше. Причина заключается в том, что традиционные педагогические системы не способны удовлетворять потребностям современного информационного общества. Безусловно, существует огромное количество подводных камней. Однако, на наш взгляд, преимущества перевешивают недостатки. Во-первых, каждый ребенок уникален, что требует индивидуального подхода. Ввиду довольно больших групп воспитатель не в силах уделять должное внимание каждому ребенку. Как правило, детский сад унифицирует детей, сглаживая индивидуальность. Кроме того, образовательная программа дошкольных учреждений крайне усреднена. Таким образом, обучение в домашних условиях по индивидуальной программе помогает ребенку самореализоваться, изучая интересующие его вещи более досконально. Во-вторых, подобные занятия отличаются гибкостью графика, а также возможностью регулирования степени нагрузки.

Подводя итоги, можно сказать, что данная программа имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны проект «Мамин выбор» пытается восстановить справедливость и обеспечить всех малышей если уж не местом в детском саду, то хотя бы денежной компенсацией. Однако об особой эффективности программы говорить не приходится, поскольку она не способна полностью решить существующие на сегодняшний день проблемы.

Использованные источники:

1. Перечень целевых программ, реализуемых на территории Пермского края в 2012 году. Портал правительства Пермского края: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.permkrai.ru/program/pzpr>.
2. Вяткина Марина «Деньги в кружок: проект «Мамин выбор» стимулирует развитие частных детсадов». Российская газета-Неделя - Пермский край: [Электронный ресурс]. Режим доступа к ст.: <http://www.rg.ru/2011/02/03/reg-permkray/maminvybor.html>.
3. «Мамин выбор». Пермская краевая газета «Звезда»: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zvezda.perm.ru/newspaper/?pub=9816>.
4. Министерство образования Пермского края. Часто задаваемые вопросы: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minobr.permkrai.ru/faq>.
5. Бурков Алексей «Пермский «Мамин выбор» реформируют». ФедералПресс.Приволжье: [Электронный ресурс]. Режим доступа к ст.: <http://fedpress.ru/news/society/reviews/permskii-mamin-vybor-reformiruyut>.
6. Быстрых Надежда «Мамин выбор»: очередная статистическая пропаганда». Информационно-аналитический проект «Несекретно»: [Электронный ресурс]. Режим доступа к ст.: http://www.nesekretno.ru/stats/3896/Mamin_vibor_ocerednay_statisticeskay_propaganda.
7. Жукова Наталья «Мамин выбор» Олега Чиркунова захватывает всё новые территории». Экспертный канал «ФедералПресс»: [Электронный ресурс]. Режим доступа к ст.: http://old.fedpress.ru/federal/polit/society/id_204220.html.
8. Любова Александра «Павел Миков: «Мамин выбор» подменяет конституционное право». 59.ru: [Электронный ресурс]. Режим доступа к ст.: <http://59.ru/text/newslines/315507.html>.
9. Изотов Илья «В Перми раскритиковали проект выплат компенсаций детям, не посещающим детсад». "Российская газета": [Электронный ресурс]. Режим доступа к ст.: <http://www.rg.ru/2012/03/27/reg-pfo/perm-maminvybor-anons.html>.

*Агошкова Н. Е., к.э.н., доцент
Варламова Е. А.
магистрант*

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

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Важным инструментом формирования и развития персонала в новых экономических условиях становится регулярная оценка труда работников. Только высококвалифицированные работники могут успешно трудиться в условиях рынка, быстро перестраивать производство, корректировать цели, принимать оптимальные управленческие решения. Оценка труда является составной частью деловой оценки персонала наряду с оценкой его профессионального поведения, личностных качеств.

Оценка труда персонала служит для руководителей основой при управлении персоналом, так как напрямую связана с эффективностью работы всего предприятия. Кроме того, оценка создает базу для формирования и распределения служебных обязанностей.

По мнению учёных [1; 4; 7], оценка труда – это мероприятие по определению соответствия количества и качества труда требованиям технологии производства. Оценка труда рабочих предприятия служит трем основным целям: административной, то есть повышение по службе, перевод на другую должность, прекращение трудового договора; информационной – в результате оценки труда появляется возможность информировать работников об их преимуществах, недостатках, слабых и сильных сторонах трудовой деятельности; мотивационной – результат оценки служит средством мотивации поведения работников.

Оценка труда дает возможность решить следующие кадровые задачи: оценить потенциал для продвижения и снижения риска выдвижения некомпетентных сотрудников; снизить затраты на обучение; поддерживать у сотрудников чувство справедливости и повышать трудовую мотивацию; организовать обратную связь сотрудникам о качестве их работы; разрабатывать кадровые программы обучения и развития персонала.

Можно согласиться с мнением авторов [2; 3; 5], что оценку труда следует проводить в увязке с результативностью труда работников. При этом они предлагают проведение следующих мероприятий: установить стандарты результативности труда для каждого рабочего места и критерии ее оценки; выработать политику проведения оценок результативности труда; обязать определенных лиц производить оценку результативности труда; вменить в обязанность лицам, проводящим оценку, собирать данные о результативности труда; обсудить оценку с работником; принять решение и документировать оценку.

При оценке труда важно определить критерии. Перечень критериев на

каждом предприятии должен отражать особенности его деятельности, сложившиеся традиции и уровень развития управления персоналом. Сельская Н. С., Мощенко А. В. [5] выделяют следующие критерии оценки результатов труда: эффективность, соблюдение сроков, профессиональное мастерство, выработка в час, использование рабочего времени, наличие необходимой реакции, внимательность, предупреждающий самоконтроль, технологическая дисциплина, ритмичность работы, частота ошибок, быстрота распознавания причин ошибок.

На основе анализа и оценки показателей выполнения работы можно установить вклад каждого сотрудника или рабочей группы в общие результаты предприятия. Основным критерием для оценки личного вклада рабочих должны стать показатели результативности их трудовой деятельности: объем выполненных работ, количество произведенной продукции, уровень выполнения нормированного задания, качество и своевременность выполнения работ, а также уровень творческой активности.

Наибольшее применение на практике получили следующие критерии оценки труда:

- Количество труда – определяется объем, результативность, интенсивность труда, степень использования времени;
- Качество труда – устанавливается доля брака или его отсутствие в работе, качество продукции, её соответствие мировым образцам;
- Отношение к работе – инициативность работника, его возможность выдерживать большие нагрузки на работе, возможность приспособления к новым ситуациям;
- Тщательность в работе – отношение к средствам производства, оптимальность использования сырья, экономия затрат на рабочем месте;
- Готовность к сотрудничеству внутри предприятия – участие работника в решении совместных задач, отношения в коллективе, реакция на замечания со стороны и другие личностные качества [5].

Для проведения оценки труда с учетом этих критериев экономистами-менеджерами может использоваться таблица 1.

Таблица 1 – Оценка труда работников [5]

Показатель (критерий) оценки	Степень развития критерия				
	А	В	С	Д	Е
1. Количество труда (производительность)		+			
2. Качество труда			+		
3. Отношение к работе			+		
4. Тщательность в работе				+	
5. Готовность к сотрудничеству					+

Примечание к таблице:

А – отдача недостаточна; В – отдача соответствует требованиям, но не более; С – отдача соответствует требованиям в полном объеме (средний

уровень); D – отдача превосходит требования в высокой степени; E – отдача превосходит требования в значительной степени.

Критерии, представленные в таблице, используются только для оценки труда рабочих. Результаты труда только этой категории работников могут быть измерены, учтены и после этого оплачены.

В зависимости от целей оценки вводятся коэффициенты весомости каждого параметра. Например, если ставится задача повысить производительность труда, то этот параметр будет иметь самую высокую весомость.

В хозяйственной практике особое значение придается оценке результативности труда. Для повышения достоверности и точности оценочных данных необходимо учитывать следующие основные требования: обоснование стандартов результативности труда и критериев оценки для каждого рабочего места; выработка процедуры проведения аттестации; назначение ответственных за проведение оценки труда; сбор необходимых данных о результативности труда аттестуемых; расчет основных показателей результативности труда; обсуждение оценки труда с работником.

В процессе проведения аттестации работников по критерию результативности труда возникает необходимость выбора основных показателей. К таким показателям можно отнести: эффект, эффективность, продуктивность (ресурсоотдача) [2; 7].

Эффект показывает степень достижения заданного результата: объем выполненных работ и услуг, удовлетворяют ли они потребителей, будут ли проданы, какова возможная прибыль. При оценке эффекта выполняется сравнение фактических показателей с установленным стандартом, эталоном, планом, заранее принятой целью.

В целом можно сказать, что эффект труда представляет собой разность между результатами и затратами, между ценой товара и его себестоимостью. Эффективность характеризует отношение полученного эффекта и затрат на его достижение. На практике показатель эффективности выражает величину дохода на единицу затрат (рентабельность производства, производительность труда, фондоотдача).

Все выше перечисленные показатели в определенной мере выражают эффективность или результативность труда работников. Однако, главная задача при оценке труда состоит в том, чтобы правильно измерить личные и групповые показатели затрат труда и результатов, и тем самым избежать «уравниловки» в оплате труда. К показателям качества, результативности, сложности труда относятся:

- производительность труда (выработка на 1 работника), руб./чел. (отношение объема выпущенной продукции к общей численности работников, занятых в производстве);
- соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, % (отношение прироста производительности труда к приросту

средней заработной платы);

- качество труда персонала, баллы или % (отношение удельного веса брака и рекламаций к общей численности персонала).

К показателям социальной эффективности труда относятся:

- текучесть персонала (рабочих кадров), % (отношение числа уволенных работников к общей численности персонала);

- уровень трудовой дисциплины, наруш./чел. (отношение числа случаев нарушения трудовой и исполнительской дисциплины к общей численности персонала);

- соотношение рабочих и служащих, чел/чел (отношение численности производственного персонала к численности управленческого персонала);

- равномерность загрузки персонала, доли (отношение удельного веса потерь и перегрузок к общей трудоемкости) [2; 7].

Следует отличать показатели, по которым оцениваются производственный персонал (рабочие) и управленческий персонал (служащие). Для категории рабочих-сдельщиков можно использовать следующие показатели: качество выполняемой работы, ее количество, стоимостная оценка результатов. Оценка результатов труда руководителей и специалистов значительно сложнее, поскольку она характеризует их способность оказывать непосредственное влияние на деятельность какого-либо производственного или управленческого звена. Поэтому результат труда руководителя выражается через итоги производственно-хозяйственной и иной деятельности организации или подразделений (например, выполнение плана объема производства и реализации продукции, прибыли, рост числа партнёров по бизнесу и так далее).

Результат труда специалистов определяется исходя из объема, полноты, качества, своевременности выполнения должностных обязанностей. На практике при оценке результативности труда руководителей и специалистов наряду с прямыми количественными показателями, используются и косвенные показатели: оперативность работы, напряженность, интенсивность труда, сложность труда, качество труда и т.п.

Для повышения эффективности оценки результатов труда персонала необходимо проведение следующих мероприятий: установление четких «стандартов» результатов труда для каждой должности (рабочего места) и критериев ее оценки; выработка процедуры оценки результатов труда; предоставление полной и достоверной информации о результатах труда работника; обсуждение результатов оценки с работником; принятие решения по результатам оценки [7].

При формировании оплаты труда важно правильно выбрать методы оценки труда персонала. В зависимости от предмета оценки существующие методы можно разделить на три группы: методы оценки интенсивности труда, качества труда и методы оценки результатов труда.

Рассмотрим оценку уровня интенсивности труда. В общем виде

интенсивность (напряженность) труда выражает интенсивную величину труда, то есть его количество, затраченное в единицу времени. В экономической литературе выделяют следующие важнейшие формы оценки интенсивности труда: плотность рабочего времени, т.е. степень занятости рабочего в течение рабочего дня, темп труда, т.е. частота трудовых движений в единицу времени количество объектов одновременно обслуживаемых рабочим.

В отечественном и зарубежном менеджменте при оценке качества и результативности труда персонала наибольшее применение получили следующие методы: балльные, целевые, сравнительные, психологические [3].

Балльные – основаны на оценке заслуг работника по отдельным заранее выбранным показателям, характеризующим общие результаты его деятельности, а также стаж работы, образование, квалификацию. Каждый фактор оценивается в баллах по определенной цифровой шкале.

Целевые методы оценки – предполагают оценку работы по степени достижения намеченных целей. Целевая система оценок основана на разработке и учете выполнения индивидуальных заданий работников, планов повышения квалификации, перемещение персонала.

Сравнительные методы оценки – предусматривают оценку аттестуемого сотрудника руководителем структурного подразделения на основе сравнения его результатов с работой других работников. При этом методе оценки руководитель по результатам работы сотрудников устанавливает каждому из них ранг, то есть место по принципу от первого до последнего.

Психологические методы оценки заключаются в использовании специальных тестов, устных собеседований и практических занятий, с помощью которых выявляется склонность работников к определённым видам трудовой деятельности, их способности. Все перечисленные методы оценки труда персонала направлены на выявление и использование резервов повышения производительности труда, на стимулирование работников к повышению квалификационного уровня.

Нагорных О.А., Ревенко Н.Ф., Скрипка И.И. [3; 6] подразделяют методы оценки персонала на две группы: методы индивидуальной оценки и методы групповой оценки. К методам индивидуальной оценки персонала относятся следующие: оценочная анкета; шкала рейтингов поведенческих установок; описательный метод оценки; метод оценки по решающей ситуации; шкала наблюдения за поведением; управление по целям и задачам.

К методам групповой оценки относятся: метод простой и альтернативной классификации; метод сравнения по парам; метод заданного распределения (метод распределения очков).

В целом можно выделить следующие методы оценки персонала, сложившиеся в практической деятельности предприятия:

1. Анализ кадровых данных, листка по учету кадров, личного заявления,

автобиографии, документов об образовании, характеристик;

2. Опрос работника с помощью специальной анкеты для самооценки качеств личности и их последующего анализа;

3. Анкетный опрос работников разных категорий, хорошо знающих оцениваемого человека (руководители, коллеги, подчиненные);

4. Создание критической ситуации и наблюдение за поведением человека в процессе ее разрешения (конфликт, принятие сложного решения, поведение в беде, отношение к вину, женщинам и т.д.);

5. Передача работнику конкретной производственной ситуации с заданием проведения анализа и подготовки предложений по ее разрешению в форме доклада;

6. Комплексная оценка, направленная на определение совокупности оценочных показателей качества, сложности и результативности труда и сравнение их с предыдущим периодом;

7. Аттестация персонала.

Среди методов оценки персонала, наиболее эффективной и применяемой на практике является аттестация. Аттестация – это форма комплексной оценки кадров, по результатам которой принимаются решения о дальнейшем служебном росте, перемещении или увольнении работников.

Условно функции аттестации могут быть разделены на две группы: структурирующие, предполагающие достижение большей определенности в выполнении работы, как отдельными сотрудниками, так и целыми подразделениями; мотивирующие, позволяющие направить усилия сотрудников на лучшее выполнение их обязанностей.

С учетом целей аттестации можно говорить о двух ее составных частях: оценка результатов труда и оценка персонала.

Оценка результатов труда направлена на сопоставление содержания, качества и объема фактического труда, который представлен в технологических картах, планах и программах работы предприятия. Оценка труда дает возможность оценить количество, качество и интенсивность труда.

Оценка персонала позволяет изучить степень подготовленности работника к выполнению именно того вида деятельности, которым он занимается, а также выявить уровень его потенциальных возможностей для оценки перспектив роста.

На предприятиях применяется как оценка труда, так и оценка персонала, которая осуществляется на основе аттестации.

При аттестации персонала рассматриваются следующие документы: личные дела сотрудников; результаты анкетирования; трудовые договоры сотрудников; штатное расписание; положение по оплате труда; должностные инструкции [6].

Аттестация персонала проводится в следующем порядке:

- издаётся приказ о проведении аттестации; назначается аттестационная

комиссия, которая подготавливает необходимые документы и информирует персонал о сроках и порядке аттестации.

- организуется работа аттестационной комиссии по подразделениям предприятия, в ходе которой оценивается индивидуальный вклад каждого работника, заполняется аттестационный лист.

- подводятся итоги работы аттестационной комиссии, принимаются решения о служебно-профессиональном продвижении работников, направлении на переподготовку, повышение квалификации, или увольнение сотрудников, не прошедших аттестацию.

Таким образом, оценка персонала является сложным, экономически важным мероприятием, заслуживающим особого внимания со стороны администрации предприятия, кадровой службы. Оценка служит основой рациональной организации оплаты труда, материального стимулирования работников, важным инструментом управления персоналом, повышения качества, эффективности труда персонала в условиях рынка.

Использованные источники:

1. Белкин В.Н., Белкина Н.А., Антонова О.А. Критерий оценки труда // Челябинский гуманитарий. - 2012. - Т. 2. - № 19. - С. 6-10.
2. Кузьмин М.А. Анализ и оценка результатов труда персонала на производстве // Организатор производства. - 2011. - Т. 51. - № 4. - С. 65-67.
3. Нагорных О.А., Ревенко Н.Ф. О классификации методов оценки труда персонала на предприятии // Вестник Ижевского государственного технического университета. - 2011. - № 4. - С. 69-72.
4. Морякова Ю.В. Методологические подходы к оценке результатов труда работников // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. - 2010. - № 5. - С. 58-64.
5. Сельская Н. С., Мощенко А. В. Управление персоналом. ЮНИТА 1 – М.: СГУ, 2011, с. 7.
6. Скрипка И.И. Аттестация как форма оценки персонала // Альманах современной науки и образования. - 2013. - № 5. - С. 157-159.
7. Трунова Л.В. Оценка персонала и результатов его труда на основе ключевых показателей эффективности // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. - 2012. - № 5. - С. 117-120.

Агошкова Н. Е., доцент, к. э. н.

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орёл

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРИФИРМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЯХ АПК

Основой механизма деятельности агропромышленных формирований являются: система внутрифирменных экономических отношений, система управления, система маркетинга, система оплаты труда и материального

стимулирования работников, а также производственная система, включающая рациональную систему организации производственных процессов, оптимальную отраслевую, техническую структуру.

Все перечисленные элементы находят свое отражение и взаимосвязь в системе производственно-экономических отношений. Различают организационно-экономические и социально-экономические отношения, складывающиеся в процессе производства. Первая группа отношений связана с установлением оптимальных пропорций между трудовыми ресурсами, предметами и средствами труда, необходимыми для организации процесса производства. Речь идет об обосновании рациональных размеров структурных подразделений интегрированных формирований, оптимальной специализации и разделения труда, о выборе организационно-правовой формы агропромышленного формирования и формы хозяйствования в его структурных подразделениях. Система социально-экономических отношений включает распределительные отношения, взаиморасчеты, отношения собственности и связанные с ними земельные отношения.

Особенность экономических отношений в агропромышленных формированиях обусловлена тем, что здесь происходит объединение производства, переработки, хранения и реализации продукции в единый воспроизводственный процесс. Формирование и распределение доходов осуществляется на каждом из этапов процесса воспроизводства. Это предполагает широкий круг участников производственно-экономических отношений в интегрированных формированиях. Основные из них: отдельные работники, производственные коллективы, структурные подразделения агрофирм (сельскохозяйственные, обслуживающие, перерабатывающие предприятия), непосредственно агрофирмы, управляющие компании. Кроме этого, агропромышленные формирования вступают в отношения с государственными органами власти (при получении дотаций, кредитов, ссуд, перечислении налогов и т. д.), с коммерческими структурами, предоставляющими кредиты, поставляющими материально-технические ресурсы, осуществляющими страхование и др.

В зависимости от организационного построения интегрированного формирования, состава и взаимосвязи его структурных подразделений внутрифирменные экономические отношения формируются следующим образом:

- отношения между производственными структурными подразделениями (сельскохозяйственными, перерабатывающими, обслуживающими предприятиями) и правлением агропромышленного формирования;
- отношения между производственными участками, цехами, общехозяйственными подразделениями и аппаратом управления структурных подразделений;
- отношения между бригадами, звеньями, вспомогательными

подразделениями и аппаратом управления цеха, бригады, входящих в состав структурного подразделения;

- отношения внутри технологических звеньев, механизированных отрядов, рабочих групп, которые устанавливаются на период проведения наиболее важных сельскохозяйственных работ [2].

Отношения между агропромышленными формированиями и их структурными подразделениями регулируются генеральным договором, Уставом, Положением о внутрифирменных экономических отношениях, в которых определены цели, задачи агропромышленного объединения, отношения собственности, права, обязанность и ответственность сторон. В филиалах и структурных подразделениях агрофирм при формировании экономических отношений используются Положения о структурном подразделении агрофирмы, по оплате труда и премированию, о внутрихозяйственном расчете.

Основу внутрифирменных производственно-экономических отношений составляют хозяйственные договоры между подразделениями. Эти нормативно-правовые документы должны быть правильно оформлены с точки зрения законодательства, содержать в себе конкретные обязательства сторон, дисциплинирующие экономические санкции, размеры и порядок возмещения хозрасчетных претензий, которые в настоящее время в большинстве случаев не учитываются при заключении и выполнении договоров.

Следует заметить, что система договорных отношений в условиях рынка предусматривает предоставление подразделениям права выбора партнеров не только по внутрихозяйственным, но и внешним поставкам. Это создает конкуренцию между подразделениями и организациями, занятыми обслуживанием производства.

Анализ показал, что основным недостатком существующих внутрифирменных отношений является отсутствие научно-обоснованной системы распределительных отношений между агропромышленным формированием и его структурными подразделениями. Как и прежде, в невыгодном положении остаются сельскохозяйственные производственные подразделения (бывшие сельскохозяйственные предприятия). Это снижает уровень материальной заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в увеличении объемов производства продукции.

В связи с этим, важно правильно организовать систему взаиморасчетов между подразделениями. В основу взаиморасчетов в рамках интегрированного формирования, на наш взгляд, должны быть положены нормативные издержки производства в конкретных структурных подразделениях, которые следует отразить во внутрифирменных планово-расчетных ценах. Кроме того, при формировании цен необходимо предусмотреть равную для всех производственных подразделений той или иной отрасли норму рентабельности, что обеспечит одинаковые для них

стартовые условия производственной и коммерческой деятельности. Это предполагает научное обоснование норматива производственных затрат на каждом этапе технологического процесса.

Расчеты между сельскохозяйственными производственными подразделениями второго уровня (бригадами, фермами) должны вестись в строгом соответствии с качеством реализуемой продукции, оказываемых работ и услуг по внутрихозяйственным расчетным ценам. Для правильной организации взаиморасчетов необходимо отремонтировать старые весы, установить новые счетчики электроэнергии, воды, ввести для предприятия форму учета и контроля затрат по подразделениям.

Система распределительных отношений в производственных подразделениях должна формироваться в увязке с отношениями собственности. При выборе системы вознаграждения за труд предпочтение следует отдавать противозатратным системам (оплата от валового дохода, прибыли), которые более всего отвечает требованиям рынка, так как заинтересовывает коллективы структурных подразделений в увеличении объемов производства и реализации продукции, повышении ее качества.

Важно иметь в виду, что часть работников одновременно являются совладельцами средств производства, переданных в коллективное пользование сельскохозяйственной организации. При хороших финансовых результатах они могут получить дивиденды на свой имущественный пай, доход в виде земельной ренты за землю. Однако не все интегрированные формирования учитывают этот факт, в большинстве случаев, платежи собственникам за землю не перечисляются, дивиденды не выплачиваются. То есть, реформа отношений собственности в сельскохозяйственных предприятиях не состоялась. На наш взгляд, дивиденды могут начисляться двумя способами: в процентах от чистой прибыли, сложившейся в целом по предприятию, то есть по усредненной процентной ставке; в процентах от прибыли, сложившейся в конкретном структурном подразделении [1]. При этом наилучший вариант распределительных отношений может складываться, когда работники коллектива, одновременно являются собственниками производственных объектов на правах коллективно-долевого участия. В данном случае интересы коллектива и отдельных работников совпадают, так как каждый из них заинтересован в отчислении части прибыли на выплату дивидендов.

На современном этапе развития экономических отношений усиливается необходимость дальнейшего совершенствования и экономического регулирования земельных отношений. Земельные отношения, в первую очередь, должны способствовать рациональному использованию земли, росту её плодородия, повышению эффективности работы производственных подразделений и увеличению на этой основе доходов собственников.

На наш взгляд, часть арендной платы должна возвращаться

собственникам земли в виде рентных платежей. Самое важное для руководителей интегрированных формирований не допустить «разбазаривания» земли, ее опустошения, снижения уровня плодородия почвы. Отношения между арендаторами и арендодателями могут строиться на долгосрочной, договорной основе. В данном случае земельную ренту собственникам земли будут выплачивать производственные коллективы арендаторов, что усилит ответственность коллективов перед конкретными собственниками, материальную заинтересованность обеих сторон в повышении эффективности производства. Эти коллективы в дальнейшем могут перейти на самофинансирование и функционировать как внутрихозяйственные подразделения предприятия или же выделиться из состава предприятия, с последующим объединением в ассоциацию частных кооперативов.

Совершенствование механизма хозяйствования в интегрированных формированиях должно быть направлено на повышение имущественной, экономической и финансовой самостоятельности производственных коллективов. Имущественная самостоятельность предполагает закрепление за подразделениями части основных средств.

Экономическая самостоятельность может быть обеспечена за счет введения внутрифирменных планово-расчетных цен за продукцию, работы и услуги. Она призвана усилить соизмерение затрат коллектива с его доходами. Относительная финансовая самостоятельность подразделений обеспечивается путем организации системы финансовых расчетов на уровне организации за счет собственных источников.

Одним из условий рациональной организации внутрипроизводственных экономических отношений является создание рациональной внутрифирменной инфраструктуры. Здесь должны быть сформированы не только основные и вспомогательные подразделения, но и службы по управлению производством; материально-техническим обеспечением и сбытом; подразделения по социальному и кадровому управлению, финансово-расчетный центр.

По опыту передовых сельскохозяйственных организаций, функционирование всех подразделений и служб на принципах самоокупаемости и частичного самофинансирования значительно повышает их экономическую заинтересованность в улучшении конечного результата работы сельскохозяйственной организации в целом.

Оптимальное соотношение полученных результатов и издержек производства может быть достигнуто, если на внутрихозяйственном уровне будет соблюдаться принцип экономической ответственности за невыполнение договорных обязательств. В соответствии с данным принципом, каждое подразделение должно нести ответственность за невыполнение им договорных обязательств и возмещать, вызванный этим, экономический ущерб. При этом не только организация может предъявлять

претензии подразделению, но и подразделения имеют право потребовать возмещения экономического ущерба нанесенного администрацией предприятия в результате невыполнения ею договорных обязательств.

Важным направлением повышения эффективности производства в агропромышленных формированиях может служить развитие внутрифирменного предпринимательства и системы предпринимательских отношений на предприятиях АПК. Для этого здесь имеются необходимые предпосылки: наличие неиспользуемых земельных участков, природных запасов и т.д. Предпринимательство позволит привлечь дополнительные финансовые ресурсы, расширить ассортимент выпускаемой продукции, создать новые рабочие места, осуществить диверсификацию производства.

Основная роль в организации и функционировании внутрифирменных предпринимательских структур отводится инициативным работникам, выдвигающим новые идеи, способным реализовать эти идеи на уровне структурных подразделений агрофирм. Внутрифирменное предпринимательство может успешно развиваться, если на предприятии-учредителе будут созданы условия, позволяющие предпринимателям всесторонне проявить свой инновационный, творческий потенциал. К таким условиям относятся: самостоятельность в принятии предпринимательских решений; свобода в распоряжении производственными ресурсами; возможность проведения собственной кадровой политики; распоряжение определенной частью прибыли, полученной от реализации проекта; хорошо отработанная система экономических отношений предпринимательской структуры с предприятием учредителем [4].

Важным условием эффективной работы предпринимательской структуры является обеспечение финансовой поддержки вновь созданным предпринимательским структурам. Это могут быть общехозяйственные средства на научные разработки, специальные инновационные фонды для финансирования предпринимательских проектов.

Второе условие – организационное обеспечение внутрифирменного предпринимательства. По опыту зарубежных стран, базовые предприятия могут создавать специальные структурные подразделения, такие как отделы нововведений, венчурные группы, консультационные службы и т. д. В их задачи входит выявление инициативных творческих работников, ценных научно-технических идей, проведение научно-технической экспертизы предлагаемых идей, поддержка наиболее ценных проектов, позволяющих получить большой эффект с минимальными издержками.

Не менее важным условием развития внутрифирменного бизнеса является обеспечение высокого вознаграждения для предпринимателей, а также защита от бюрократических препятствий. В аграрном секторе экономики имеются определенные предпосылки развития внутрихозяйственного предпринимательства. Это: наличие неиспользуемых земельных участков, природных запасов сырья (песка, глины, торфа,

известии, древесины), а также больших объемов неиспользуемой побочной продукции: соломы, ботвы сахарной и кормовой свеклы. Кроме того, на селе усиливается стремление жителей к самостоятельному бизнесу, что связано с прекращением деятельности коллективных предприятий и переходом их в статус структурных подразделений интегрированных формирований. Многие работники, специалисты, служащие мало заинтересованы в конечных результатах агрофирм, агрохолдингов, поэтому иницируют создание дополнительного бизнеса в рамках своих структурных подразделений.

Для реализации этих предпосылок важно правильно выбрать способы образования и организационно-правового оформления предпринимательских структур. В практике хозяйствования сложились следующие способы организации интрапредприятий: образование внутрифирменного предприятия на основе одного из структурных подразделений базового предприятия; создание новой предпринимательской структуры на основе ресурсов предприятия учредителя; организация предпринимательских структур полностью за счет средств предпринимателей или же инновационных фондов предприятия; покупка бизнесменами производственных объектов и их трансформация в предпринимательские структуры [3].

Способы создания новых предпринимательских структур зависят от производственного назначения интегрированного формирования, а также целей и задач, возложенных на новые хозяйственные формирования. Анализ развития внутрифирменного (внутрипроизводственного) предпринимательства в Орловской области показал, что на предприятиях АПК возможны такие варианты специализации: выпуск садово-огороднического инвентаря из отходов металла или же дерева; выпуск гончарных изделий, кирпича, с использованием запасов местного сырья; переработка продукции; приготовление кормов из отходов и побочной продукции сельскохозяйственного производства; заготовка грибов, ягод, консервирование овощей и фруктов.

Процесс развития внутрипроизводственного предпринимательства в сельских территориях должен стать одной из приоритетных задач руководителей интегрированных формирований. Именно этот процесс позволит возродить на сельскохозяйственных предприятиях (в структурных подразделениях) инициативу, творчество, материальное стимулирование, традиции, предоставить новые рабочие места, социальные гарантии, в первую очередь, для молодых специалистов. Именно эта категория работников способна выдвигать новые идеи, реализовать инновационные проекты по развитию сельского предпринимательства в региональном АПК.

Таким образом, совершенствование системы внутрифирменных экономических отношений должно быть направлено на повышение самостоятельности, ответственности, трудовой активности сельских

жителей.

Использованные источники:

1. Агошкова Н. Е. Совершенствование системы производственно-экономических отношений на предприятиях АПК // Сборник статей международной научно-практической конференции «Современные научные исследования социально-экономических процессов». - Саратов. - 2011. - С. 13 - 16.
2. Агошкова Н. Е. Механизм формирования и регулирования производственно-экономических отношений на предприятиях АПК // Материалы научно-практической конференции. – Орел: СГА, 2010. - С. 56 – 59.
3. Агошкова Н. Е. Интрапренёрство как одно из направлений развития предпринимательства на предприятиях АПК // Экономика и социум. – 2012. - № 3. – С. 21 – 29.
4. Организация предпринимательской деятельности / С. И. Грядов, П. Э. Подгорбунских, Д. С. Алексанов, Н. Е. Агошкова; Учебник под ред. С. И. Грядова. М.: КолосС, 2009. – С. 256 – 272.

Акаева А.И.

студент 3 курса специальности "Финансы и кредит"

*Научный руководитель: Можанова И.И., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры "Финансы и кредит" Поволжский Государственный Университета Сервиса
Россия, г.Тольятти*

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭЛЕКТРОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

В данной статье рассмотрены перспективы развития электронного страхования в РФ и обозначены особенности его законодательного развития.

Ключевые слова: договор страхования, электронный страховой полис, онлайн - страхование, страховая организация, страховой полис, страховой рынок.

Большая конкуренция на рынке страхования заставляет страховые организации искать новые подходы для привлечения клиентов. В целях практического удобства для страхователей и снижения затрат со стороны профессиональных участников страховых правоотношений на рынке появилась новая услуга - продажа страховых полисов с использованием информационных технологий, в первую очередь, с помощью сети Интернет. Ежегодный оборот мирового рынка интернет-страхования в настоящее время достигаем примерно 250 млн. долл. Наиболее развит этот рынок в США. Сегодня около 4,5 тыс. американских страховых компаний имеют свои сайты, и более 500 из них используют онлайн-продажи. [2]

Онлайн-страхование - это заказ страхового полиса непосредственно через сайт страховой компании либо компании-посредника, при котором осуществляется выбор страхового продукта, расчет тарифа и страховой

суммы, оплата, организация осмотра имущества и доставка полиса. К числу преимуществ онлайн-страхования относят следующие:

- ✓ упрощение процесса страхования с помощью наглядного и интуитивно понятного способа сравнения, выбора страховой компании и страховых продуктов;

- ✓ сокращение затрат времени и сил страхователя благодаря возможности осуществления заказа, не выходя из дома или офиса;

- ✓ автоматизация расчета страховой суммы и тарифов при помощи страхового мультикалькулятора;

- ✓ простота и универсальность способов оплаты (банковский перевод, платежные карты, электронные деньги, наличный расчет);

- ✓ минимизация человеческого фактора: в большинстве случаев отсутствие необходимости встречи и общения с представителями страховой компании. [3]

В настоящее время отечественные страховые организации тоже стали предлагать заключение договора страхования с использованием режима онлайн. Однако возник вопрос о правомерности заключения договора страхования с использованием средств связи. В связи с этим в ноябре 2012 года Министерство Финансов РФ (МФ РФ) направило на согласование в другие ведомства проект закона, легализующий продажу электронных страховых полисов. Документ делает легитимным право страховщиков использовать электронную подпись и реализовывать страховые услуги и продукты, в том числе и по страхованию жизни, через электронные системы продаж. В пояснительной записке к документу говорится, что правила применения электронной подписи и использования документов в электронном виде при осуществлении обязательного страхования устанавливаются федеральными законами о конкретных видах обязательного страхования. Предполагается, что электронные продажи полисов будут распространяться на простые виды страхования, где не нужно присутствие андеррайтеров. Так, электронные страховые полисы не будут распространяться на обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) из-за отсутствия возможности проверки соблюдения обязанности по заключению таких договоров у сотрудников полиции, контролирующей соблюдение правил дорожного движения. [1]

Страховое сообщество в целом одобряет проект МФ РФ, но есть и некоторые пожелания по совершенствованию документа. По мнению руководителя юридической службы по России и странам СНГ компании "АИГ" Инны Вялковой, проект является огромным шагом для российского страхового рынка. Изменения отвечают потребностям потребителей и будут способствовать повышению спроса на страховые услуги, а также росту доверия клиентов к альтернативным способам продаж и развитию страхового рынка в целом. Вносимые изменения позволят расширить способы реализации страховых услуг не только посредством электронных

продаж, но и иных видов телемаркетинга (продажи через колл-центры, прямые почтовые рассылки и пр.). Страховое сообщество пыталось добиться вносимых изменений на протяжении нескольких лет, и государство прислушалось к проблемам, обсуждаемым страховщиками. Но не все инициативы страховщиков были учтены, что по-прежнему несет определенные риски для страховых компаний и ограничивает возможности для развития электронных продаж. [2] Так, согласно проекту договор страхования считается заключенным в электронном виде на предложенных страховщиком условиях с момента уплаты страхователем страховой премии. Во-первых, редакция не совсем корректная, так как отсюда может быть сделан вывод, что договор страхования, заключенный онлайн является реальным. В то же время Гражданский кодекс РФ предусматривает возможность и консенсуального, и реального договоров, т.е. стороны могут договориться о том, что договор считается заключенным с момента достижения сторонами согласия, даже если премия оплачивается позднее. Также существует запрет на осуществление электронных продаж через страховых посредников. Такая норма серьезно сократит возможности развития онлайн продаж в страховании. Традиционно во всем мире страховые посредники, обладающие опытом в онлайн-продажах нестраховых продуктов и знаниями новых технологий, дают серьезный толчок для развития онлайн-страхования. Использование услуг посредников в электронных продажах, в свою очередь, позволило бы серьезно сократить издержки страховщиков, что положительно отразилось бы и на потребителях. Данная норма, по мнению страховщиков, должна быть исключена из проекта. [1]

Руководители страховых организаций считают, что для развития электронных продаж необходимо корректировать и другие нормативные акты. [2] Так, согласно действующей редакции закона о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, в целях идентификации страхователя страховщик обязан проверять оригинал паспорта или надлежащим образом заверенной копии при заключении договора страхования, что делает невозможным заключение договора онлайн. В отличие от банков, страховщики не могут поручить третьим лицам осуществлять идентификацию, что серьезно усложняет процесс продаж полисов через страховых посредников, делает его более дорогим, что, в конечном счете, сказывается на клиентах. [1] Страховщики выступали с предложением внести соответствующие изменения в закон, но в ближайшее время таковых не ожидается. [2]

Определенное развитие в сфере онлайн - продажи страховых услуг наблюдается уже сейчас. Так, Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ "Об электронной подписи", который позволяет использовать определенные виды электронной подписи без регистрации в удостоверяющем центре, что позволит страхователю создавать электронную

подписать самостоятельно, в том числе онлайн, без особых временных затрат. В свою очередь законопроект МФ РФ инновационным назвать сложно. Он разрешает использование ЭП при заключении договоров страхования на основании уже созданной правовой базы. [1] Это важный шаг, но в тоже время необходимы изменения в федеральные законы об обязательном страховании, позволяющие заключать договоры обязательного страхования в электронной форме.

Стремительное развитие электронной торговли, активное появление предложений об онлайн-страховании на сайтах страховщиков позволяет прогнозировать скорое внедрение электронного полиса в сфере имущественного и личного страхования.

Использованные источники:

1. Официальный сайт "Российская газета" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/>
2. Официальный сайт «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/>
3. Официальный сайт «Страхуй сам » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strahyi.ru/>

*Акеньшин Д.А.
студент*

*Национальный исследовательский Томский Политехнический
Университет
Институт социально-гуманитарных технологий
Россия, г.Томск*

ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Аннотация

Цель статьи — проанализировать текущее состояние на рынке предоставление услуг на основе облачных технологий, выявить объективные плюсы и минусы по сравнению с традиционным подходом к оказанию ИТ-услуг.

Финансовый кризис заставил компании по-другому взглянуть на свои затраты на информационные технологии и управление ими. В настоящее время вопросы об использовании облачных сервисов все чаще стали переходить из разряда модных тенденций в реальную плоскость сокращения затрат. В данной статье под облачными вычислениями мы понимаем различные сочетания подходов Software as a Service (SaaS)[1], Infrastructure as a Service (IaaS)[2] и Platform as a Service (PaaS)[3].

Преобразование капитальных затрат в операционные — это наиболее частый аргумент в пользу перехода к облачным вычислениям. В данном случае компании имеют возможность арендовать ресурсы у поставщика облачных сервисов (Cloud-провайдеров). В свою очередь, ресурсы выделяются по мере их реальной необходимости. Тем самым, компания

платит поставщику арендную стоимость только за фактически используемые ресурсы. В итоге это позволяет компаниям сократить или вовсе отказаться от инвестиций в создание собственных центров обработки данных.

Внедрение облачных технологий позволит бизнесу избежать рисков, связанных с эксплуатацией собственных физических серверов. Значительно снижаются операционные затраты, которые были до переноса приложений на сторону поставщика облачных сервисов[4].

Снижение рисков IT-проектов — еще один важный аргумент в пользу использования облачных сервисов. Модель облачных сервисов позволяет компании в любой момент отказаться не только от услуг поставщика ресурсов, но и от аренды облачных приложений. Большинство производителей программного обеспечения уже предлагают различные схемы лицензирования для провайдеров облачных сервисов[5].

Так же, стоит отметить возможность мгновенного предоставления необходимых ресурсов при использовании облачных вычислений. Наличие возможности увеличить мощности в любой момент не только удобно, но и является конкурентным преимуществом. Увеличение числа клиентов, расширение штата, запуск проекта, тестирование пиковых нагрузок: раньше на согласование, покупку, монтаж, установку серверного программного обеспечения и т.д. уходили месяцы. Использование облачных вычислений позволяет воссоздать всю необходимую инфраструктуру за несколько часов.

Проведя анализ различных подходов по предоставлению IT-услуг на основе облачных технологий были выявлены следующие основные преимущества:

- Сокращение капитальных затрат.
- Снижение непрофильных операционных расходов.
- Возможность использования инноваций в сфере IT-услуг.
- Повышение производительности при разработке и управлении приложениями, в использовании сетевых ресурсов и на уровне конечного пользователя.
- Возможность оперативного увеличения и снижения задействованных ресурсов.
- Оперативное реагирование на экстренные запросы пользователей.
- Переключение фокуса с владения ресурсами на управление сервисами.
- Минимальное время оказания услуги.

Несмотря на бесспорные преимущества использования облачных технологий, существует как ряд объективных минусов, так и идеологических барьеров при переходе к облачным вычислениям:

- Необходимость постоянного доступа в Интернет (в ближайшие несколько лет данная проблема отойдет на второй план).
- Обработка персональных данных и отсутствие 100% гарантии их конфиденциальности.

- Отсутствует понятная юридическая основа для географически распределенных центров хранения и обработки данных.

Переход к облачным вычислениям, как в мире, так и в России лишь вопрос времени. Основные препятствия на пути в «облака» связаны с неготовностью многих IT-департаментов компаний к изменениям в своей инфраструктуре. Важным толчком к развитию облачных вычислений в России послужит внимание государства и переход к оказанию госуслуг на основе облачных сервисов.

Использованные источники:

1. Software as a Service (SaaS): An Enterprise Perspective [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://msdn.microsoft.com/en-us/library/aa905332.aspx>
2. Microsoft Private Cloud [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.microsoft.com/en-us/server-cloud/private-cloud/default.aspx>
3. Cloud basics. Platform as a Service [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.microsoft.com/industry/government/guides/cloud_computing/5-PaaS.aspx
4. Об облачных вычислениях [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.parallels.com/ru/spp/understandingclouds>
5. Лицензирование программного обеспечения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://services.softline.ru/license>

*Акеньшин Д.А.
студент*

*Национальный исследовательский Томский Политехнический
Университет*

*Институт социально-гуманитарных технологий
Россия, г.Томск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИКЛАДНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ГИБКОЙ МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация

Цель статьи – рассмотреть проблему внедрения гибкой методологии разработки программного обеспечения с точки зрения системного анализа.

Актуальность проблемы заключается в том, что в нынешних условиях быстрого развития информационных технологий и ориентированности разрабатываемого продукта на конечного потребителя, необходимо иметь возможность максимально быстро подстраиваться под эти условия. Кроме того, проект необходимо завершить как можно быстрее (но безопасно с точки зрения управления рисками), поскольку время реализации становится одним из главных факторов, влияющих на конкурентоспособность компании. Исходя из этого, возникает необходимость адаптировать гибкие методологии для управления проектами.

Проблема внедрения гибких методологий разработки программного обеспечения связана с тем, что люди, при переходе к новой методологии, не могут привыкнуть к изменённому процессу работы. Так как до этого они в течение долгого времени работали по той схеме, которая была им удобно, но, не смотря на это, была менее эффективная. Так же, при использовании такой методологии, заказчику или представителю заказчика необходимо ежедневно выделять час своего рабочего времени на обсуждение проекта совместно с командой разработчиков.

В данной работе предпринята попытка рассмотреть проблему внедрения гибкой методологии разработки программного обеспечения с точки зрения прикладного системного анализа (третий этап – составление списка стейкхолдеров; четвёртый этап – выявление и составление проблемного месива; пятый этап – составление конфигуратора; шестой этап – целевыявление; седьмой этап – определение критериев; десятый этап – генерирование альтернатив; одиннадцатый этап – принятие решений.).

Третий этап. Составление списка стейкхолдеров:

1. **Топ-менеджмент компании.** Основная группа заинтересованных лиц, так как использование выбранной методологии разработки программного решения прямым образом сказывается на направлении развития компании и эффективности предприятия. Данные стейкхолдеры негативно относятся к существованию проблемы и заинтересованы в её решении.
2. **Менеджеры проектов.** Вторая группа заинтересованных лиц, которую затрагивает внедрение гибкой методологии программного обеспечения, так как именно менеджеры проектов отвечают за процесс производства программного продукта. Данные стейкхолдеры негативно относятся к существованию проблемы и заинтересованы в её решении.
3. **Разработчики.** В данную группу стейкхолдеров входят лица, которые занимаются непосредственной разработкой программного продукта (дизайнеры, программисты, верстальщики/интеграторы, тестировщики). Данные стейкхолдеры нейтрально относятся к существованию проблемы.
4. **Клиенты.** В данную группу стейкхолдеров входят непосредственные заказчики разрабатываемого программного продукта. Клиенты заинтересованы в решении этой проблемы.

Четвёртый этап. Выявление проблемного месива:

1. Топ-менеджмент компании, при внедрении новой методологии разработки программного обеспечения, несёт на себе дополнительные риски, связанные с обучением персонала.

2. Менеджеры проектов, при внедрении новой методологии разработки программного обеспечения, несёт на себе риски, связанные с падением эффективности команды разработчиков.
3. Разработчики не имеют практического опыта разработки программного продукта в условиях использования гибкой методологии программного обеспечения.
4. Клиенты, при внедрении гибкой методологии компаний, которая занимается разработкой их программного продукта, не видят перед собой документа, отражающего финальное состояние продукта и бюджет. Так же, клиенту (представителя клиента) необходимо ежедневное присутствие на онлайн собраниях команды разработчиков, так как именно заказчик определяет какая часть из общего набора функциональности будет реализована в ближайшее время.

Пятый этап. Выявление конфигуратора. Для решения данной проблемы необходимо знание следующих областей:

- Разработка программного обеспечения с использованием гибких методологий программного обеспечения:
 - Программирование в условиях использования гибкой методологии разработки программного обеспечения.
 - Разработка интерфейса в условиях использования гибкой методологии разработки программного обеспечения.
 - Интеграция программной части в условиях использования гибкой методологии разработки программного обеспечения.
 - Тестирование программного продукта, разрабатываемого с использованием гибкой методологии программного обеспечения.
 - Аналитика требований в условиях использования гибкой методологии программного обеспечения.
 - Управление командой разработчиков в условиях использования гибкой методологии разработки программного обеспечения.
- Внедрение гибких методологий программного обеспечения.
- Успешный опыт продажи услуг по разработке программного обеспечения с использованием гибкой методологии.
- Успешный опыт участия клиента в разработке программного обеспечения с использованием гибкой методологии.
- Управление проектными командами, занимающимися разработкой программного обеспечения с использованием гибкой методологии.

- Обучение менеджеров проектов разработке программного обеспечения в условиях использования гибкой методологии.
- Обучение разработчиков в условиях использования гибкой методологии разработки программного обеспечения.

В компании, на момент внедрения гибкой методологии разработки программного обеспечения, в большинстве случаев нет специалистов, обладающих знаниями в нужной области. Для решения данной проблемы необходимо пригласить эксперта (тренера) по внедрению гибких методологий программного обеспечения в рабочий процесс компании.

Шестой этап. Целевыявление. В данном этапе были определены те цели стейкхолдеров, к которым должно привести использование гибкой методологии разработки программного обеспечения, и определены их единицы измерения.

- **Топ-менеджмент**
 - Увеличение прибыли, руб.
 - Рост профессионального уровня компании, баллы.
 - Повышение узнаваемости компании, баллы.
- **Менеджеры проектов**
 - Увеличение эффективности команды разработчиков, баллы
 - Сокращение количества неудачных проектов, руб
 - Рост заработной платы за счёт увеличения оборота компании, руб
- **Разработчики**
 - Получение опыта разработки сложных/нетипичных проектов, баллы
 - Повышение заработной платы, руб
- **Клиенты**
 - Улучшение качества разрабатываемого программного продукта, баллы
 - Сокращение сроков разработки, дни
 - Сокращение стоимости разработки, руб

Седьмой этап. Определение критериев.

В ходе решения проблемы будет необходимо сравнивать предлагаемые варианты, оценивать степень достижения цели и отклонения от неё, осуществлять контроль над ходом событий. Это достигается путём выделения характеристик рассматриваемых объектов и процессов.

Были определены следующие критерии и подкритерии:

- **Доход.** Количество полученных средств, руб.
- **Расход.** Количество затраченных средств, руб.
 - Стоимость разработки. Средства, необходимые для разработки программного продукта, руб.

- Неудачные проекты. Количество потерянных/недополученных средств в результате срыва проекта, руб.
- Заработная плата. Средства, необходимые для удовлетворения потребностей, соответствующие уровню персонала.
- **Привлекательность компании**, баллы. Уровень заинтересованности клиентов в услугах данной компании, баллы. Эксперты – потенциальные клиенты.
 - Профессиональный уровень компании. Уровень компании среди всех компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения в России, баллы. Оценивается экспертами. Эксперты – директора компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения.
 - Узнаваемость компании. Популярность бренда в кругу компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения в России, баллы. Эксперты – директора компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения.
 - Эффективность команды разработчиков. Способность команды разработчиков разрабатывать программный продукт в установленные сроки, баллы. Эксперты – менеджеры проектов.
 - Срок разработки. Срок, затрачиваемый на разработку программного продукта, дни.
 - Опыт разработки нетипичных проектов. Опыт получения опыта разработки проектов, приносящих дополнительное удовлетворение в связи с не типичностью задачи, баллы. Эксперты – команда, занимающаяся разработкой данного проекта.
 - Качество программного продукта. Уровень удовлетворения потребностей ЦА программным продуктом, баллы. Эксперты – конечные пользователи программного продукта.

В итоге, мы пришли к трём основным критериям: доход, расход и привлекательность компании.

Таким образом, рассмотрев проблему внедрения гибкой методологии разработки программного обеспечения, мы можем сделать вывод о том, что у источников данной проблемы стоит отсутствие опыта разработки программного обеспечения в условиях использования гибкой методологии. Так же, были выявлены цели стейкхолдеров и определены основные критерии, которые будут необходимы нам для решения поставленной проблемы.

Десятый Этап. Генерирование альтернатив

- Приглашение agile-тренера.
- Обучение персонала за счёт компании:
 - платные вебинары;
 - платные мастер-классы;
 - платные семинары;
 - литература.
- Самообучение персонала:
 - бесплатные вебинары;
 - бесплатные тренинги;
 - бесплатная литература.

Одиннадцатый этап. Принятие решения:

Принятие решения будет осуществляться для томской веб-студии, состоящей из 5 человек:

- Директор
- Менеджер проектов
- Дизайнер
- Верстальщик
- Программист

Доход компании до начала внедрения agile составляет 1 200 000 руб./месяц. Расход – 1 000 000 руб./месяц. Привлекательность компании – 1 балла из 4.

Для выбора оптимального решения необходимо оценить предложенные варианты решения по следующим критериям:

- Доход, руб. Важность критерия – 10 баллов.
- Расход, руб. Важность критерия – 8 баллов.
- Привлекательность компании, баллы. Важность критерия – 4 балла.

1. Приглашение agile-тренера – 15 баллов.

- а. Доход. Рост дохода составит ~30%. (10 баллов)
- б. Расход. Стоимость одного месяца работы тренера по внедрению – 200 000 рублей. Для успешного внедрения необходимо ~3 месяца. Итого расход: 600 000 рублей. (1 балл)
- с. Привлекательность компании увеличивается в 2 раза. (4 балла)

2. Обучение персонала за счёт компании – 9 баллов.

- а. Доход. Рост дохода ~ 10%. (3 балла)
- б. Расход. Ежемесячно, в течение 3 месяцев, на обучение персонала выделяется по 10 000 рублей на одного человека. Компания из 5 человек тратит ежемесячно 50 000 рублей. Итого расход: 150 000 рублей. (4 балла)
- с. Привлекательность компании увеличивается в 1,2 раза. (2 балла)

3. Самообучение персонала – 10 баллов.

- а. Доход. Рост дохода ~ 5%. (1 балла)
- б. Расход. 0 рублей. (8 баллов)
- с. Привлекательность компании увеличивается в 1,1 раза. (1 балл)

Наибольшее количество баллов набрал вариант с приглашением agile-тренера. Не смотря на то, что это самый дорогой способ, в перспективе он принесёт наибольшую прибыль.

Использованные источники:

1. Тарасенко Ф.П., Прикладной системный анализ (Наука и искусство решения проблем): Учебник / Ф.П. Тарасенко. – Томск: Изд-во Том.ун-та, 2004. – 186с.
2. Расмуссон Дж., Гибкое управление IT-проектами. Руководство для настоящих самураев. – СПб.: Питер, 2012. – 272 с.
3. Поппендик М., Поппендик Т., Бережливое производство программного обеспечения: от идеи до прибыли.: Перевод с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 256 с.
4. Майк Кон, Scrum: гибкая разработка ПО.: перевод с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2011 – 567 с.
5. Лау Д., Google. Прошлое. Настоящее. Будущее / Джанет Лау ; перевод с англ. Е. Лалаян. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 320 с.
6. Manifesto for Agile Software Development [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://agilemanifesto.org/>

Акимов Р. А.

*студент 2 курса магистратуры бизнеса
Сибирский Государственный Аэрокосмический
Университет им. М.Ф. Решетнева
Россия, г.Красноярск*

КРИТЕРИИ ВЫБОРА РЫНКА ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ГАСТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ МУЗЫКАЛЬНЫХ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Международный музыкальный рынок является одним из главных приоритетов деятельности большинства исполнителей и организаций культуры, но чтобы на него выйти и занять устойчивую позицию необходимо преодолеть большое количество барьеров. Один из значимых барьеров, требующий основательного изучения - выбор иностранного рынка.

В следствии того, что музыкальный бизнес в России находится на начальном этапе, по сравнению с развитыми странами, необходимо изучить и применять конкретные критерии выхода на иностранные рынки для реализации международной гастрольной деятельности [3].

Каждая страна в мире имеет свою уникальную музыкальную культуру, менталитет, систему ценностей, политические и социальные взгляды. Любой из этих критериев непосредственно влияет на восприятие жителями разных стран иностранной музыкальной культуры. Из-за этого многие российские

исполнители не могут закрепиться на иностранных рынках в следствии ориентированности своего творчества на соотечественников, а не на иностранного слушателя[1].

Ведущими странами в мировой музыкальной культуре являются США, Канада и страны Европейского союза, в частности Германия, Англия и Швеция. Этому, в большей степени, способствовал международный язык – английский. Английских колоний огромное количество по всему миру, а английский язык является официальным в более чем 70-ти странах.

В последние годы азиатский музыкальный бизнес (преимущественно корейский) вышел на мировую арену, тем самым прочно встав в одну линию с ведущими странами. Этому поспособствовали – качественный материал, необычные и красочные клипы, хореография исполнителей, использование запоминающихся слов на английском языке и выражений в текстах песен и колорит азиатских стран.

Так как в различных источниках не приводятся существующие критерии выхода на международный рынок организаций культуры, необходимо выявить и предложить их.

После принятия решения выход на иностранный рынок организации культуры для продвижения определенных исполнителей, запускается процесс международного маркетинга:

Выбор и анализ страны международной деятельности

1. Развитость музыкального бизнеса

Этот критерий показывает насколько развита страна в сфере музыкального бизнеса. Выбрав страну из списка ведущих стран, можно рассчитывать на большие возможности продвижения, сотрудничества с иностранными продюсерами, исполнителями, музыкантами.

Ведущими странами в музыкальном бизнесе являются: США, Канада, Англия, Германия, Швеция, Япония, Китай.

2. Популярные музыкальные направления/предпочтения

Анализ этого критерия выявит основные музыкальные направления популярные в анализируемой стране. Это может быть поп-музыка, рок-музыка, реп и др. Методами анализа могут являться: радиостанции, телевидение, СМИ и др.

3. Демографические признаки: пол, возраст, кол-во

Критерий позволит выявить потенциальную аудиторию слушателей продвигаемого артиста и их количество. Если к международной деятельности готовится поп-проект, то выявляется основная аудитория. К примеру, это могут быть мужчины и женщины от 15 до 30 в стране общей численностью 35 миллионов.

4. Конкуренты

Похожие исполнители, похожие направления, похожий имидж. Все должно быть учтено при выборе страны. Для успешной реализации международной деятельности, необходимо предложить слушателям абсолютно уникальный проект, не похожий ни на один в стране, а желательно в мире.

5. Знание английского языка

Так как для успешного продвижения за рубежом исполнителю необходимо знание английского языка, то нужно выбирать страну, где английский язык официальный. В большинстве стран английский язык является официальным.

6. Менталитет

Люди в каждой стране разные. Их менталитет, привычки, мировоззрение, традиции может не совпадать с музыкальным материалом исполнителя. Учитывать это необходимо, но обычно иностранцы всегда открыты для нового творчества.

7. Возможности сотрудничества

Возможно единственный шанс полноценного продвижения за границей это иметь связи в той стране, куда планируется отправить исполнителя. Заключение контракта с лейблом звукозаписи позволяет запустить комплексную, полноценную маркетинговую деятельность.

8. Покупательская способность

Критерий основанный на экономической ситуации в стране. Возможности, достаток жителей главный барьер музыкального бизнеса. Так, если в США тратить тысячи долларов на концерты, компакт-диски любимых артистов, это обычное дело, то в странах Африки, Ближнего Востока и др. совершенно отсутствует музыкальный бизнес как таковой.

9. Политическая ситуация в стране

Отдельно можно выделить политическую ситуацию, так как не все страны относятся дружелюбно к России и беспрепятственно позволят выйти на их рынок.

10. География

Критерий дальности поездки. Необходимо решить, достаточно ли средств добраться до страны и заниматься концертной деятельностью на всей её территории[2].

После выбора рынка для реализации международной деятельности организации культуры, начитаются разработки маркетинговых стратегий и запускается реализация деятельности по продвижению исполнителей на международном рынке.

Приведенные критерии необходимо анализировать для оптимального выбора рынка страны по реализации успешной международной гастрольной

деятельности. Их комплексное изучение позволит успешно продвигать российские музыкальные проекты на иностранных рынках.

Использованные источники:

1. Корнеева С. М. Музыкальный менеджмент Издательство: Юнити-Дана, 2006 г.
2. Новикова Г.Н. Технологии арт-менеджмента, Издательство: МГУКИ, Москва, 2006г.
3. ЦДО СПб Государственный Политехнический Университет <http://www.cde.spbstu.ru/intmark/2.html>

Акимов Р.А.

студент 2-го курса магистратуры

Сибирский Государственный Аэрокосмический университет им. М.Ф.

Решетнева

Россия, г.Красноярск

**МЕХАНИЗМ ПРОДВИЖЕНИЯ СЛУГ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ НА
МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ**

Одним из направлений совершенствования ВЭД организаций культуры, выходящих на международные рынки является формирование эффективного механизма продвижения услуг в сфере культуры. Несмотря на достаточно широкую известность и относительную исследованность отдельных типов экономических, организационных, управленческих и хозяйственных механизмов, само понятие «механизма» остается в теории экономики недостаточно четко определенным.

Так, в частности, под механизмом хозяйственным понимают – совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом складывающейся исторической специфики, [5].

Другое определение – механизм хозяйственный – это совокупность экономических структур, инструментов, форм и методов хозяйствования, посредством которых осуществляется увязка и согласование общественных, групповых и частных интересов, обеспечиваются функционирование и развитие экономики, [4].

Также под хозяйственным механизмом предприятия понимают структурную совокупность организации его функционирования, методов осуществления экономических отношений в процессе хозяйственной деятельности по производству и реализации выпускаемой материальной или информационной продукции, обеспечению услуг, получению за них выручки, по использованию основных и оборотных фондов и капитальных вложений, повышению экономической эффективности деятельности предприятия. В хозяйственный механизм входят структурные элементы производства и управления, методы осуществления экономических

отношений (определения цены, затрат, объема выпуска продукции, темпов и условий реализации, выручки, прибыли и ее распределения), персонал и организация его работы, система оценки и управления эффективностью хозяйственной деятельности предприятия, [3].

Эта понятийная неопределенность значительно усиливается в отношении механизма продвижения услуг в сфере культуры. Для восполнения этого пробела проведем уточнение понятия – «механизм продвижения в сфере культуры», и исследуем его структуру и содержание.

Учитывая приведенные определения понятию «механизм», будем исходить из предположения, что он обладает свойством декомпозиции, т.е. общий механизм хозяйствования предприятия включает в себя ряд других механизмов (низшего уровня). Так хозяйственный механизм предприятия включает в себя экономический механизм, который в свою очередь объединяет механизм управления ВЭД, а механизм управления ВЭД – в качестве одного из элементов включает механизм управления экспортной деятельностью[1].

Таким образом, будем рассматривать механизм продвижения услуг в сфере культуры, как составную (наиболее активную) часть системы управления ВЭД предприятия.

Факторы, воздействующие на предприятие-экспортера, могут иметь различную природу в зависимости от их принадлежности к среде возникновения. В нашем исследовании за основу принята четырехуровневая модель окружения предприятия, включающая в себя внутреннюю, внешнюю, международную и глобальную среду. Механизм продвижения услуг в сфере культуры должен соответственно формироваться с учетом обусловленных данными средами групп факторов, состояние и характер взаимодействия которых будет определять результат экспортной деятельности предприятия - управляемого объекта.



Рис. 1 Взаимосвязь механизма продвижения услуг в сфере культуры с факторами среды

Для любого предприятия, как самостоятельного хозяйствующего субъекта, характерно стремление к изменению состояния внешней по отношению к предприятию среды в свою пользу, к приведению внутренних, внешних, международных и глобальных факторов в состояние взаимного соответствия, к согласованию интересов предприятия в сфере экспортной деятельности.

Таким образом, обобщая известные формулировки и учитывая специфику экспортной деятельности, дадим определение механизму продвижения услуг в сфере культуры – как совокупности взаимосвязанных экономических, организационных и управленческих средств, обеспечивающих достижение целей предприятия в сфере экспортной деятельности посредством согласования внешних и внутренних факторов и эффективной координации ресурсов.

Представленное определение показывает, что в основу формирования эффективного механизма продвижения ставятся цели предприятия в сфере экспортной деятельности, в силу чего сами цели, и их постановка также принадлежат механизму продвижения услуг в сфере культуры.

Исходя из данного определения и рассматривая механизм продвижения услуг в сфере культуры как сложную категорию управления, в общем виде его можно представить следующей функцией:

$$\text{МехП} = f(\text{ОП., ЦП., КП., ФП., МП., РП.}), \text{ (формула 1)}$$

где МехП. - механизм продвижения в сфере культуры; ОП. – объект продвижения – музыкальный проект; ЦП. – цели продвижения; КП. –

критерии продвижения – количественный аналог целей; ФП. – факторы продвижения; МП. – методы продвижения и РП. – ресурсы продвижения.

Для формирования реального механизма продвижения необходимо иметь четкое представление не только об образующих его структурных элементах, но и их взаимосвязях и взаимовлиянии. С этой целью при построении концептуальной модели механизма продвижения услуг в сфере культуры было предложено использовать метод попарного сравнения и согласования его основных структурных элементов, логически выстроенных по причинно-следственному признаку их формирования (Рис. 2).

Видно, что исходными элементами при формировании механизма продвижения определены объект продвижения (ОП.)– музыкальный проект и цель (ЦП.) – трансформация этого объекта в желаемое состояние в долгосрочной перспективе.

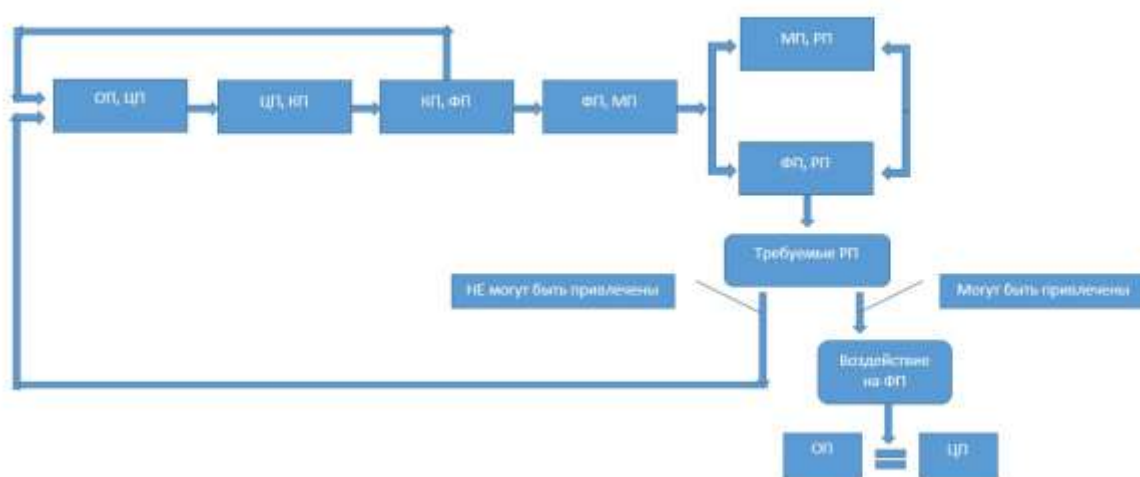


Рис. 2 Концептуальная модель формирования механизма продвижения услуг в сфере культуры

Далее цель продвижения трансформируется в задание (критерий продвижения), то есть формируется пара [ЦП., КП.]. В последующем определяются факторы продвижения, на которые необходимо воздействовать, чтобы выполнить это задание, то есть формируется пара [КП., ФП.].

Если требуемая совокупность факторов продвижения не может быть сформирована, то уточняется объект продвижения и (или) цель, то есть формируется новая пара [ОП., ЦП.], а затем вновь пары [ЦП., КП.], [КП., ФП.].

В соответствии с природой факторов продвижения выбираются методы воздействия, то есть формируется пара [ФП., МП.]. И, наконец, определяется совокупность потребных ресурсов продвижения, посредством которых организуется управляющее воздействие на соответствующие факторы продвижения. На данном этапе последовательно формируются пары [МП., РП.], [ФП., РП.].

Результатом этих воздействий будет приведение экспортной деятельности предприятия в соответствие с поставленными целями. Если не может быть аккумулирован нужный объем ресурсов, потребуется или пересмотреть совокупность методов продвижения, или вновь вернуться к паре [ОП., ЦП.].

Для наполнения содержанием концептуальной модели, необходимо провести согласование каждой пары образующих ее структурных элементов, и соответственно первым шагом должно быть согласование пары элементов [ОП., ЦП.] «объект – цель» механизма.

Известно, что экспортная деятельность музыкальных проектов ОП. может быть представлена в виде нескольких взаимосвязанных процессов [2]: подготовка создания музыкального проекта; создание музыкального проекта; реализация экспорта музыкального проекта; постпродвижение музыкального проекта.

Основными целями продвижения в сфере культуры на международные рынки являются:

- Увеличение объемов экспортируемых музыкальных проектов;
- Усиление конкурентных позиций артистов и предприятия в целом на внешних рынках;
- Расширение географической направленности экспорта;
- Получение экспортной выручки;
- Продление жизненного цикла музыкального проекта.

Согласование пары [ЦП., КП.]. В сопоставлении с установленными целями продвижения основными критериями продвижения услуг в сфере культуры на международные рынки являются:

- Объем экспорта $V_{\text{эсп.}}$ (натуральная величина или проценты) – цель увеличения объемов экспортируемых музыкальных проектов;
- Доля экспорта на внешнем рынке $D_{\text{рынка}}$ (удельный вес или проценты) – цель усиления конкурентных позиций артистов и предприятия в целом на внешних рынках;
- Количество и территориальное расположение стран экспорта предприятия ($K_{\text{страныэсп.}}$) – цель расширения географической направленности экспорта;
- Объем экспортной выручки $V_{\text{эсп.}} \text{ выручки}$ (денежное выражение или проценты) – цель получения экспортной выручки;
- Период времени существования продукта на внешнем рынке $T_{\text{внеш.}}$ (временной период) – цель продления жизненного цикла музыкального проекта.

Согласование пары [КП., ФП.]. В данной паре факторы продвижения – элементы объекта продвижения и их связи, на которые осуществляется целенаправленное воздействие в интересах достижения поставленных целей. В основу формирования факторов продвижения целесообразно принять элементы операционного маркетинга «4Р» (Продукт, Цена, Каналы сбыта,

Продвижение продукции), которые для целей продвижения услуг в сфере культуры следует дополнить также формами и методами экспорта.

С учетом этого и в соответствии с приведенными критериями продвижения к факторам продвижения услуг в сфере культуры следует отнести:

- Экспортный продукт в сфере культуры (музыкальный проект), характеризующийся, например, такими параметрами, как музыкальное направление, визуальный стиль, состав коллектива и т.п.;
- Экспортный рынок, важнейший фактор, определяющий географию рынка, тип рынка, а также экспортные риски;
- Форму экспорта, которая может различаться по видам услуг, по видам коммерческих сделок;
- Метод экспорта, среди которых могут быть приняты прямой и косвенный;
- Канал сбыта, предусматривающий физические носители (CD), цифровые копии песен или концертную деятельность;
- Факторы стимулирования экспорта, такие как реклама, международные фестивали, шоу;

Согласование пары [ФП., МП.]. Продвижения услуг в сфере культуры осуществляется с помощью следующих методов:

- Продвижение в прессе
- Продвижение на радио
- Продвижение на телевидение
- Продвижение в сети интернет
- Работа с информационными агентствами
- Клубный промоушн
- Другие методы продвижения (создание фан-клуба, мерчандайзинг, организация аукционов, выступления на разогреве известных артистов, участие в фестивалях, премиях и т.д.)

Согласование пары [МП., РП.], [ФП., РП.]. Для осуществления целенаправленного воздействия на факторы продвижения с помощью указанных методов продвижения необходимо наличие комплексной ресурсной базы, включающей:

- Технические ресурсы (наличие и состояние производственного оборудования, инвентаря, музыкального оборудования, основных и вспомогательных материалов и т. п.);
- Технологические ресурсы (уровень технологической подготовки музыкального проекта, скорость внедрения технологических инноваций, наличие конкурентоспособных идей, уровень НИОКР и др.);
- Кадровые ресурсы (уровень квалификации и скорость накопления опыта сотрудниками, занятыми во всех взаимосвязанных процессах экспортной деятельности предприятия, в том числе их знания и опыт в

музыкальной сфере, сфере межкультурного менеджмента, иностранных языков, и способность адаптироваться к изменению целей предприятия);

- Пространственные ресурсы (характер производственных помещений, территории предприятия, коммуникаций, подъездные пути, возможность расширения и пр.);

- Ресурсы организационной структуры системы управления (состав подразделений предприятия, занимающихся экспортной деятельностью, их взаимосвязь с другими подразделениями предприятия, гибкость управляющей системы, скорость прохождения управляющих воздействий и т. п.);

- Информационные ресурсы (характер располагаемой информации о внутренней и внешней среде, тенденции в музыкальной сфере, возможность ее расширения и повышения достоверности и т. п.);

- Финансовые ресурсы (наличие спонсоров, наличие кредитных линий и пр.).

Представленный метод формирования механизма продвижения услуг в сфере культуры на основе попарного сравнения его структурных элементов в определенной степени является универсальным, однако на практике достижение заданных субъектом продвижения целей осуществляется путем целенаправленного воздействия на конкретные факторы продвижения, воздействие на которые осуществляется путем использования доступных ресурсов или потенциалов. Таким образом, механизм формируется каждый раз, когда субъект продвижения принимает то или иное управленческое решение в сфере музыкального бизнеса, путем согласования всех его элементов [1].

Использованные источники:

1. А.В. Ньюкалов Механизм управления экспортной деятельностью машиностроительного предприятия УДК 658.5:629.7
2. А.В. Красов. Методические инструменты формирования экспортной стратегии машиностроительного предприятия, СибГАУ, Красноярск 2004, с. 63
3. Жданов С.А. Механизмы экономического управления предприятием: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002, с. 8
4. Л.И. Абалкин. Экономическая энциклопедия, 1999, с. 421
5. Большой экономический словарь, под редакцией А.Н. Азрилияна, 2002, с. 493

*Александров Е.Б.
магистрант
Институт экономики, информатики и управления,
НОУ ВПО «Восточная экономико-юридическая
гуманитарная академия (Академия ВЭГУ)»,
Россия, г.Уфа*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Развитие эффективных механизмов взаимодействия власти и бизнеса становится одним из важнейших условий формирования эффективной экономической политики, повышения инвестиционной и инновационной активности, как в Российской Федерации, так и в отдельных регионах.

Недостаточное развитие транспортной, энергетической, жилищно-коммунальной и социальной инфраструктуры экономики вместе с ограниченностью бюджетных средств, становятся препятствием как для исполнения государством своих обязанностей, так и для реализации планов крупного и среднего бизнеса. Растущее в последнее время понимание необходимости привлечения масштабных инвестиций в экономику и, прежде всего в инфраструктуру регионов заставляет государство искать новые механизмы финансирования необходимых расходов. По данным экспертов, вложения в инфраструктуру в краткосрочной перспективе могут дать прибавку ВВП на 1–2% [3].

Отрасли инфраструктуры находятся в ведении и под контролем государства, так как имеют важное социально-экономическое значение. Государство, как правило, не может полностью отказаться от своего присутствия в тех или иных сферах экономики, оно вынуждено сохранять контроль либо над определенным имуществом, либо над определенным видом деятельности. При этом государство не располагает необходимыми средствами, чтобы модернизировать инфраструктуру по всей стране.

Одним из приоритетных направлений стратегического развития способным оказать позитивное влияние на качество экономического роста согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года [1] должно стать становление институтов государственно-частного партнерства (ГЧП) в различных отраслях экономики.

ГЧП во всем мире считается одной из наиболее эффективных форм концентрации ресурсов власти и бизнеса, позволяющее обеспечить эффективное взаимодействие государственных и частных интересов.

Сочетая в себе, с одной стороны, регулирующую деятельность государственного сектора с его защитой общественных интересов, с другой ресурсов частного сектора, его управленческих навыков и технологий, ГЧП позволяет обеспечить эффективное взаимодействие государственных и рыночных рычагов управления развитием экономики и каждый из партнеров

может использовать свои сильные стороны в максимальной степени. При этом ГЧП рассматривается, не только как инвестиционный механизм, а прежде всего, как один из инструментов эффективного управления экономикой, главной целью которого является достижение общественных интересов.

Характер взаимодействия в партнерстве, методы, конкретные формы и механизмы существенно различаются в зависимости от специфических особенностей отраслей экономики, степени развития рыночных отношений, национальных особенностей и других факторов.

Существуют несколько основных признаков, отличающих ГЧП от других форм взаимодействия:

1. Предметом ГЧП является государственная и муниципальная собственность, а также услуги, оказываемые государственными и муниципальными органами власти.

2. ГЧП оформляется соглашением (договором, контрактом) между партнерами.

3. Между партнерами не устанавливается отношений подчиненности, каждый из партнеров является главным.

4. Проекты ГЧП софинансируются сторонами или полностью финансируются бизнесом.

5. Существует разделение рисков и затрат между сторонами.

Государственный и частный сектора экономики работают по совершенно разным принципам и преследуют свои интересы. Если государственный сектор призван обеспечивать определенное благосостояние населения, которое выражается предоставлением необходимых услуг, то частным сектором движет желание получить прибыль - финансовый результат своей деятельности. Эти интересы определяют действия каждой из сторон в ГЧП. Однако при всей противоречивости целей и интересов государство и бизнес в современных условиях обоюдно заинтересованы и стремятся к установлению взаимовыгодных отношений.

С точки зрения государства предметом такого партнерства является возможность бизнеса обеспечить более качественное и эффективное выполнение обязанностей государства, в том числе: наличие компетенций, технологий, управленческих навыков, квалифицированного персонала, обеспечиваемых масштабом обслуживаемых рынков и вложениями в развитие компетенций и подготовку персонала; способность принимать риски, связанные с организацией изменений, необходимых для более качественного и эффективного выполнения обязанностей государства, а также способность привлечения дополнительного капитала для обеспечения своей деятельности в рамках партнерства с государством; возможность более эффективно использовать регуляторы рыночной экономики.

Предметом партнерства с точки зрения бизнеса является возможность прогнозируемого в форме обязательств использования исключительных

государственных прав в рамках федерального, регионального и муниципального законодательства в виде регулирования, распоряжения государственной (муниципальной) собственностью, закупок товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд, делегирования реализации государственных и муниципальных услуг бизнесу, определения порядка оказания общественных услуг, предоставления субсидий и гарантий.

Отсюда вытекают основные преимущества государственно-частного партнерства для государства и частного сектора, которые сведены в таблицу 1.

Таблица 1. Преимущества государственно-частного партнерства

Для государства	Для частного сектора
- повышение бюджетной и социально-экономической эффективности; - привлечение частных инвестиций для реализации инфраструктурных проектов; - снижение социально-экономических рисков при осуществлении крупных инвестиционных проектов; - привлечение управленческого и интеллектуального капитала частного сектора; - снижение нагрузки на бюджет в связи с реализацией инвест. проектов.	- протекционизм и содействие государства в реализации масштабных инвестиционных проектов со значительными экономическими результатами и существенными социально-экономическими рисками; - государственные гарантии для инвестиционных проектов и возможности их софинансирования; - возможность привлечения субсидий и других финансовых инструментов для долгосрочного инвестирования; - долевое участие и долевая ответственность за реализацию проектов.

ГЧП представляет собой взаимовыгодное долгосрочное сотрудничество государства и бизнеса на основе разделения рисков, прибыли и ответственности, закрепленное соглашениями с целью привлечения и эффективного использования государственных и частных ресурсов, а также решения политических и общественно значимых задач на федеральном, региональном и местном уровнях.

В соответствии с принципом единства экономического пространства Российской Федерации как экономической основы конституционного строя Российской Федерации: «...Российская Федерация представляет собой состоящее из территорий ее субъектов пространство, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении согласованных (гармонизированных) правовых норм...» [2]. С юридической точки зрения, основные вопросы создания и реализации ГЧП относятся к гражданскому законодательству, которое находится в исключительном ведении Российской Федерации. А поскольку существует приоритет федерального законодательства по отношению к законодательству субъектов Российской Федерации, то для создания настоящей правовой основы для реализации

проектов ГЧП, дальнейшего развития форм, механизмов ГЧП необходимо принятие Федерального закона о ГЧП и формирование специальной законодательной базы. В настоящее время Государственной Думой Российской Федерации в первом чтении принят проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации». А пока единственным действующим специальным нормативно-правовым актом является Федеральный закон от 21 июля 2005 года «О концессионных соглашениях», который определяет порядок применения механизма концессии при реализации проектов ГЧП.

Государство, как инициатор партнерства, утверждает основополагающие правила взаимоотношений в ГЧП и имеет возможность моделировать партнерство таким образом, чтобы оно отражало необходимые цели, политику и определенные нормативные требования. Для успешной работы ГЧП необходимо сочетание многих факторов, имеющих отношение, как к сторонам партнерства, так и к среде, в которой они взаимодействуют. Каждой модели ГЧП соответствует определенный механизм, допускаемый правовой системой. В зависимости от характера решаемых ГЧП задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерств можно подразделить на отдельные типы и модели.

Модель ГЧП представляет собой формализованное описание явления, а механизм ГЧП – способ реализации модели на практике, адаптированный к влиянию конкретных факторов и специфичных условий.

Форма государственно-частного партнерства во многом определяет степень участия партнеров в совместных проектах. В различных формах степень участия партнеров разная и зависит от масштабов передачи прав собственности от государства бизнесу, а также распределения рисков между сторонами в соответствии с заключаемыми соглашениями.

Формы ГЧП могут быть классифицированы в зависимости от объекта управления. Так основными формами ГЧП можно считать институциональную форму, когда инициативы партнерства направлены на учреждения, предприятия, организации и проектную, когда объектами управления являются проекты ГЧП. В основе выделения отдельных механизмов ГЧП лежат особенности механизмов, с помощью которых реализуются партнерские соглашения. Здесь в качестве основных типов механизмов ГЧП можно выделить организационно-административные, финансовые и правовые механизмы ГЧП.

Классификация основных форм, моделей и механизмов ГЧП позволяет увидеть их отличия, разделить сферы ответственности и принятия рисков государственным и частным секторами в ГЧП, облегчает выбор определенной модели и сочетания определенных механизмов для ее реализации.

Соответствующие определенным моделям механизмы ГЧП классифицируются в зависимости от объема передаваемых прав

собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ, в т.ч. строительство, эксплуатация, управление и другие.

Чтобы систематизировать подходы, формы, модели, применяющиеся для реализации инвестиционных проектов, может быть использована следующая классификация (рисунок 1) [4].

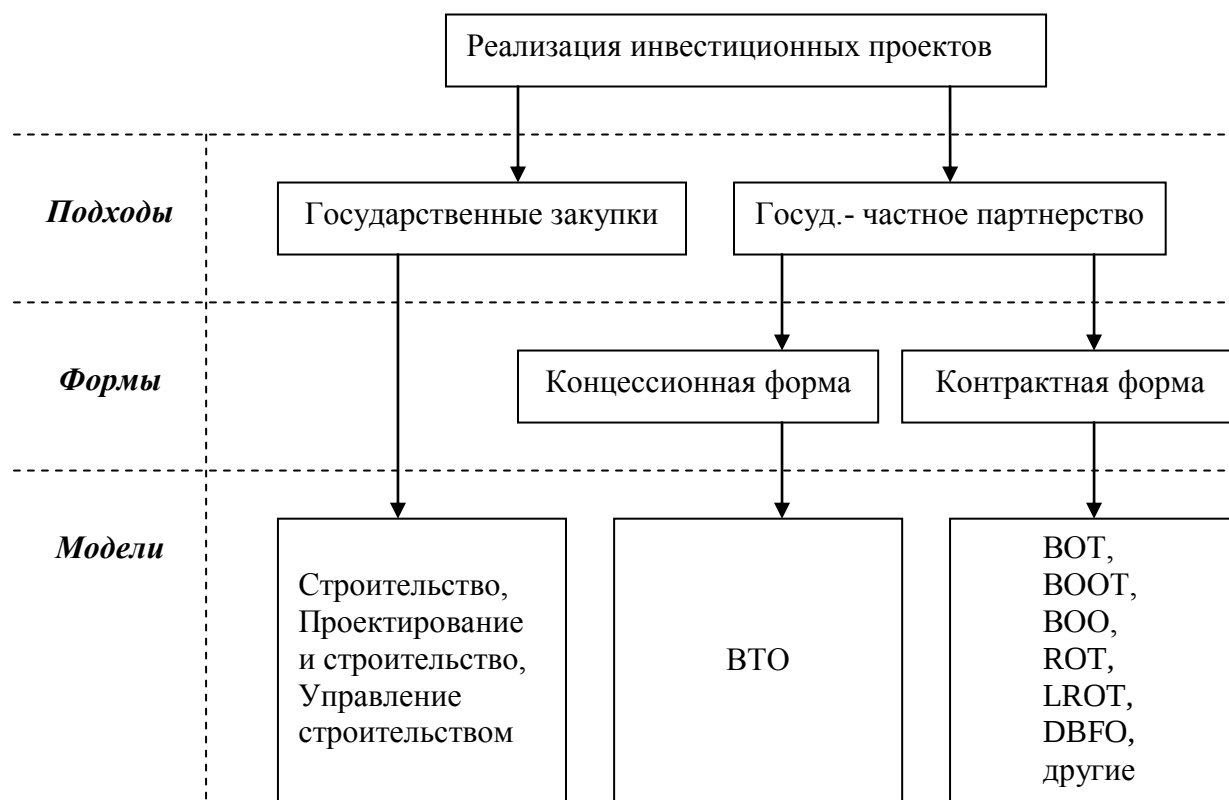


Рисунок 1. Классификация подходов, форм, моделей реализации проектов

Подход к реализации инвестиционных проектов, основанный на ГЧП является более гибким и, как правило, более эффективным инструментом в сравнении с государственными закупками.

Учитывая большое число сочетаний компонентов ГЧП (условий партнерских отношений в части проектирования и строительства, правомочий владения и пользования, функций содержания и управления, смены права собственности, различных форм, моделей и т.д.), число возможных механизмов многократно возрастает.

В партнерстве одним из основных моментов является согласование целей и интересов каждой из сторон. При их согласовании проявляется основное противоречие ГЧП: с одной стороны, у государства существуют обязательства перед обществом и соответствующие бюджетные расходы, а с другой стороны, у частного сектора имеется интерес к извлечению прибыли. При удачном разрешении этого противоречия ГЧП создает динамику развития, позитивно влияет на взаимодействие власти и

бизнеса, а также на социально-экономические отношения на всех уровнях управления.

Успешное развитие ГЧП зависит от системного подхода к согласованному и взвешенному применению экономических механизмов ГЧП. Дальнейшее их развитие позволит реализовать и развивать потенциал частных инвесторов, привлечь ресурсы бизнеса и сохранить функции государства в социально значимых секторах экономики.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р.
2. Иванец Г.И., Калинин И.В., Червонюк В.И. Конституционное право России: энциклопедический словарь / Под общей ред. В.И. Червонюка. — М.: Юрид. лит., 2002. — 432 с.
3. Изъюрова Л. Тенденции обнадеживают. Портал ГЧП в России <http://pppinrussia.ru/main/novosti/news/closeup/7183>
4. Мерзлов И.Ю. Основные подходы к реализации инфраструктурных проектов. Фундаментальные исследования №9, 2012.

Алексеева Л. Е.

ассистент

Ишмухаметова А.М.

студент

Башкирский государственный университет (г.Уфа)

Россия, г.Уфа

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ

Аннотация: *Качество трудовой жизни – это интегральный показатель, который рассматривается в различных аспектах и с разных точек зрения. Достижение высокого качества трудовой жизни сопровождается острой социальной и экономической конкуренцией индивидов и целых стран за овладение инновационными технологиями, информацией и новым качеством труда.*

Ключевые слова: *качество трудовой жизни, социализация, показатели качества трудовой жизни, формирование концепции качества трудовой жизни.*

В современной научной литературе повсеместно продолжается рассмотрение категории «качество жизни» в различных аспектах и с различных точек зрения. Проводятся оценки уже существующих индикаторов качества жизни, делаются попытки внесения изменений и дополнений в используемый ряд индикаторов.

Значительную часть времени своей жизни современный человек связывает со сферой трудовой деятельности. Здесь он проходит

социализацию, приобретает соответствующий социальный статус и роли, развивает и реализует свои способности, удовлетворяет необходимые для современного человека потребности в самореализации и самоидентификации, становясь полноценной личностью. Современная сфера труда и производства все более востребует многомерную личность работника, как носителя творческого потенциала, не оставляя перспектив для «частичного работника» эпохи массового индустриального производства. Безусловно, указанная тенденция прокладывает путь через массу противоречий и характеризуется неравномерностью реализации. Достижение высокого качества трудовой жизни сопровождается острой социальной и экономической конкуренцией индивидов и целых стран за овладение инновационными технологиями, информацией и новым качеством труда. Но иного пути развития нет: производство на основе передовых наукоемких технологий сопрягается только с высокоинтеллектуальной и многомерной личностью работника; развитая личность требует высоких стандартов трудовой и социальной жизни; высокое качество жизни обеспечивается энергосберегающим, экологичным, экономически эффективным производством, и так далее по восходящей спирали развития. Высокое качество трудовой жизни в той же мере становится условием экономического развития, в какой уровень экономического развития определяет качество жизни работника.

Качество трудовой жизни следует рассматривать как систему взаимосвязанных показателей, которые каждая страна определяет для себя, исходя из культурных особенностей и уровня экономического развития. Тем не менее, можно выделить ряд базовых необходимых показатели, обязательных при сравнительной оценке качества трудовой жизни различных регионов. Среди них следует выделить уровень оплаты труда, стандарты условий труда, тип отношения между подчиненными и руководителями и другие.

Формирование концепции качества трудовой жизни началось еще в 80-х годах прошлого века в США. Впервые понятие «качество трудовой жизни» употребил С. Робинсон еще в 1972 году на международной конференции. В формулировке С. Робинсона термин «качество трудовой жизни» определялся как «деятельность организации, направленная на удовлетворение потребностей ее работника путем создания механизмов, при помощи которых сотрудник получает полный доступ к процессу принятия решений, определяющих его жизнь на работе». В результате проведенных широкомасштабных исследований было выявлено, что сложившаяся к тому времени система организации труда, служит барьером как для профессионального, так и для личностного развития работника. Что, в свою очередь, отрицательно влияет на производительность персонала.

Наша страна, начав строить новое социальное общество на трудовых основаниях в 20-х гг. XX века и декларируя освобождение человека труда,

как это не прискорбно, отстала на целый «исторический шаг» в этом процессе. Переход России к рыночной экономике пока не привел к значительному продвижению в указанном направлении, а многие параметры качества были утрачены.

В настоящее время нет общепринятых методик, опираясь на которые мы могли бы универсальным образом оценить уровень трудовой жизни работников. Существуют различные подходы к решению проблем качества трудовой жизни, исходя из культурных и национальных особенностей страны, отсутствует единство мнений относительно его индикаторов, не исследованы особенности качества трудовой жизни работников различных возрастных групп и нет общепринятой методики расчета. [2,с.39]

Современная концепция качества трудовой жизни должна строиться на комплексном подходе, который представляет собой использование достижений всех ранее разработанных моделей и социальных технологий управления персоналом. Комплексную оценку качества трудовой жизни можно сделать только при полном обследовании технико-технологической, социально-трудовой, социоэкологической и экономической подсистем предприятия, применяя целый ряд разноплановых методов, начиная от социологических исследований и анализа статистических данных до экологической и конфликтологической экспертизы. Так же важно выделить группы частных показателей, отражающих оценки с позиций работников, работодателя и общества в целом для нахождения баланса между ними. [1,с.22]

Использованные источники:

1. Алексеева Л.Е. Вопросы теории и практики формирования системы социально-сбалансированного управления персоналом предприятия // Материалы международной науч-пр. конференции «Роль классических университетов в формировании инновационной среды регионов». - Уфа: Изд-е БашГУ, 2009. – С. 21 - 24. [Электронный ресурс] www.economiclab.ru
2. Третьяк, С. Качество трудовой жизни: как его измерить и обеспечить в сфере услуг? / С. Третьяк // Бизнес-консалтинг. 2005. № 3. С. 39-43.

*Алимгулова А.Р.
Еникеева Д.Д.
БашГУ
Россия, г.Уфа*

ЭВОЛЮЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одной из фундаментальных характеристик любой экономической системы является господствующая форма собственности. Долгое время собственность как особое общественное отношение являлась непосредственным предметом юриспруденции (прежде всего гражданского права), однако, с дальнейшим развитием общественного производства

собственность становится наряду с юридической также и определяющей экономической категорией.

Преобразование форм собственности стало одним из ключевых моментов перехода экономики России к рыночным отношениям.

Стержнем преобразований собственности в России явилась приватизация, т.е. передача государственной собственности в частные руки с целью последующего формирования на ее основе частных или смешанных структур.

Основным законодательным актом преобразований собственности стал закон о приватизации. Первый закон о приватизации был принят в 1991 г. В последующем, в 1997 г. и в 2001 г. были приняты новые редакции закона.

В российской приватизации выделяют два этапа: первый этап – ваучерная приватизация, проходившая с 1991 г., второй этап – денежная приватизация, начавшаяся с июля 1994 г.

На этапе денежной приватизации имущество государственных и муниципальных предприятий начало продаваться за деньги. Наиболее распространенной оказалась продажа предприятий или их доли на аукционах (публичных торгах, разного рода конкурсах), выкуп арендованного имущества. По имеющимся оценкам, продажа предприятий осуществлялась по мизерной, остаточной стоимости.

Особенностью данного этапа приватизации стала его ориентация на «пополнение» бюджетов разных уровней, формирование крупных частных собственников.

К исходу 90-х гг. имущественные отношения в России изменились радикально. Государственная и муниципальная собственность сократились вдвое – с 91% в 1992 г. до 40% в 1999 г. Доля других форм собственности возросла почти в семь раз – с 9% до 60%.

На период с 2000 г. по 2011 г. продолжение денежной приватизации также стало одним из значимых направлений деятельности российского правительства. Если с началом 2000-х гг. стало наблюдаться значительное замедление темпов приватизации, то после принятия третьего Закона «О приватизации государственного и муниципального имущества» 2001 г., можно было говорить о явном расширении масштабов приватизации. Этому способствовало введение новых методов приватизации:

- Продажа имущества путем публичного предложения;
- Продажа имущества без объявления цены;
- Продажа акций открытого акционерного общества по результатам доверительного управления;
- Продажа за пределами территории России находящихся в государственной собственности акций открытых акционерных обществ;
- Продажа акций через организатора торговли на рынке ценных бумаг.

Всего по данным Росимущества с 2001г. по 2011г. форму собственности сменило более 80 000 предприятий.

В 2012г. Владимир Путин в своем программном выступлении на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме подтвердил дальнейшую приватизацию государственной собственности приоритетным направлением, заявив, что «госкапитализм—это не наша цель», и пообещал, что «государство будет последовательно выходить из целого ряда отраслей и активов».

Правительственная программа приватизации на 2012 – 2016 годы

Компания	Сколько сейчас у государства (%)	Сколько останется (%)
«Русгидро»	57,97	0 + «золотая акция»
ОЗК	100	0 + «золотая акция»
«Интер РАО»	17,76	0
ВТБ	75,5	0
«Совкомфлот»	100	0
«Шереметьево»	100	0
«Алроса»	50,93	0
«Аэрофлот»	51,17	0
ОАК	82,95	50 + 1 акция
ОСК	100	50 + 1 акция
РЖД	100	50 + 1 акция
Россельхозбанк	100	0

[5]

В настоящее время Россия стоит на пороге нового этапа приватизации - этап массовой распродажи госсобственности. Уже несколько лет подряд российские президенты — и Дмитрий Медведев, и Владимир Путин — объявляют приватизацию одним из приоритетов экономической политики.

Использованные источники:

1. Зубанов С.А. Эволюция собственности в экономике РФ// Вестник АГТУ №1, -Астрахань, 2009, С.91.
2. Дерябина М. Реформа отношений собственности в Российской Федерации //Политическая экономия №3 2006, С.10-11
3. Рубченко М. Приватизация бессмысленная и беспощадная //Эксперт №28, 2011. <http://www.customsunion.ru/info/4140.html>
4. Гуриев С. Новая волна приватизации в России//Записка Аналитического центра Обсерво №2, 2013, С.4.

Алиасхабова М.И.

Дагестанский Государственный Университет

Научный руководитель: Рабаданова Ж..Б.

ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА АРЕНДЫ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Учет финансовой аренды - это область одного из базовых отличий отечественной учетной практики от порядка ведения учета в соответствии с МСФО. Это отличие заключается в том, что необходимым условием

признания того или иного актива является не объем прав на него, а возможность оценки будущих экономических выгод от его использования и наличия факта контроля. Его оценка по МСФО должна базироваться на профессиональном суждении о справедливой стоимости данного объекта учета.

В случае с финансовой арендой порядок учета осложняется еще и рядом дополнительных условий, предусмотренных стандартом IAS 17. На порядок учета арендных операций у арендатора оказывает влияние принцип приоритета содержания над формой. Если с юридической точки зрения договор аренды предоставляет арендатору возмездное право на использование актива, то с экономической точки зрения в ситуации с финансовой арендой арендатор приобретает экономические выгоды от использования объекта аренды на протяжении большей части срока его экономической службы. При этом арендатор принимает на себя обязательство выплатить сумму, приблизительно равную на момент инициации аренды справедливой стоимости объекта, и соответствующие проценты. Такая трактовка требует адекватного признания в учете арендатора соответствующих активов и обязательств, а на протяжении срока аренды - соответствующих расходов, то есть отражения арендованного имущества на балансе арендатора. Стандарт (IAS 17) требует, чтобы в тех случаях, когда на момент инициации аренды она квалифицируется как финансовая, на начало срока аренды арендатор должен принять к учету объект аренды как материальный внеоборотный актив. В той же сумме в учете должно быть отражено обязательство по оплате права пользования данным объектом. Сумма, подлежащая признанию, представляет собой наименьшую из двух величин, определяемых на момент инициации аренды, - справедливой стоимости объекта аренды или дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей. В качестве ставки дисконтирования применяется ставка процента, подразумеваемая договором аренды. Это ставка дисконтирования, при которой на момент инициации аренды совокупная дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей и негарантированной остаточной стоимости равна сумме справедливой стоимости объекта аренды и первоначальных прямых затрат арендодателя. По МСФО 17 **аренда** - это договор по передаче арендодателем арендатору в обмен на арендную плату права использования актива на период согласованный срок. В МСФО 17 аренда классифицирована на финансовую и операционную:

Финансовая аренда - предусматривает передачу практически всех рисков и вознаграждений, связанных с использованием актива от арендодателя арендатору. Со временем право собственности на арендуемый актив может передаваться или не передаваться арендатору.

Операционная аренда - это аренда, не являющаяся финансовой арендой.

Здесь также особо подчеркивается, что если финансовая аренда не отражена в балансе арендатора должным образом, например, актив и обязательства показаны свернуто, то экономические ресурсы и обязательства организации окажутся заниженными. Тем самым искажается имущественное и финансовое положение организации. Также в соответствии с МСФО (IAS) 17 "Аренда" строго указывает, что финансовые расходы должны быть распределены по отчетным периодам в течение срока аренды так, чтобы они соответствовали постоянной периодической ставке процента на остаток обязательства. (При этом вся условная арендная плата относится на расходы периода их возникновения.) Перечень информации, которую арендатор может и должен раскрыть в отчетности, не является закрытым. Любые существенные сведения, которые помогут пользователю бухгалтерской отчетности лучше понять особенности заключенных договоров аренды, их возможное будущее развитие, должны быть представлены в пояснениях к балансу. Несмотря на некоторые различия в определении лизинга в ГК РФ и Федеральном законе "О финансовой аренде (лизинге)", экономическая сущность данной операции заключается в прямом инвестировании средств лизингодателем в предмет лизинга в целях получения возмещения инвестиционных затрат, а также вознаграждения от лизингополучателя. В МСФО 17, так же, как и в российском законодательстве, производится деление на финансовую аренду и операционную. Таким образом, если в российском законодательстве сделан упор на юридическое разграничение операций лизинга и аренды, то в МСФО в данном вопросе играет роль принцип приоритета содержания перед формой. Это свидетельствует о недостаточно хорошо проработанной законодательной базе в РФ, в связи с тем, что существуют такого рода проблемы, усложняется работа некоторых управленческих структур предприятия.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс РФ
2. Федеральный Закон от 1 января 2012 года № 129 ФЗ «О бухгалтерском учете»
3. Учебное пособие Рожнова О.В., издательство «Экзамен» 2003г.

Аммосова А.К.

студент 1 курса

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного университета

САМООБРАЗОВАНИЕ КАК ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖИ

«Я продолжаю еще учиться: мое воспитание еще не закончено. Когда же оно закончится?

Когда я не буду более способен к нему: после моей смерти.

Вся моя жизнь есть, собственно говоря, лишь одно длинное воспитание».

Одно из проявлений развития общества состоит в том, что каждое новое поколение должно подниматься на более высокий уровень образованности, культурности, профессиональной квалификации и социальной активности. Процесс этот не легкий, но многообещающий. Так как обуславливается стремительное научно-техническая революция, развития экономики, возникновение новых технологий, усложнение социальных процессов и возрастание информационного потока.

В связи с вышесказанным особую важность на сегодняшний день приобретает проблема постоянного самообразования. Самообразование – это специфический вид занятия человека вне стационарных форм обучения без постоянного, систематического руководства по собственному разработанному плану учебы.¹

Жизненный успех напрямую зависит от умения личности ориентироваться и самостоятельно осваивать новую информацию, быть готовой к переподготовке в быстроменяющихся ориентирах профессиональной деятельности на рынке труда. В свою очередь развитие и процветание общества зависит от общеобразовательного и общекультурного уровня его членов.

Из вышесказанного, мы понимаем, что субъектом самообразовательной деятельности выступает личность. На индивидуальном уровне самообразование личность как вид деятельности определяется потребностями, целями, интересами личности как субъекта самообразования.

Наиболее интенсивный период развития человека как личности, т.е. утверждение в нем индивидуальности совпадает с периодом молодости.² С тем периодом, когда молодому человеку особенно хочется «пожить». В самом разгаре студенческой жизни.

Нужно, во-первых, осознать значимость самообразования для своего настоящего и будущего. Студентом нужно понимать самообразования не как «зубрежки» по вверх всего, а занятие своим определенным интересом. Например, чтения, каких – либо определенных литератур, посещение кружков, участие в различных научных мероприятиях и конференциях, активный образ жизни и многое другое. Самообразования студента это и есть реализация своих идей, мыслей, с помощью которых человек развивается со всех сторон.

Другая причина того, что самообразования для студента сегодня очень важно – это очень быстрое устаревание информации и знаний. Мы живем в стремительно развивающемся мире. Все, то, что мы сегодня изучаем в университете, будет уже неактуальным через несколько лет. Почти с каждым днем все совершенствуются и совершенствуются новые технологии,

¹ Нечаев В.Я. Социология образования. М., 1992. С 96.

² Харчев. А.Г. Социология воспитания. М., 1990. С 80.

которыми нужно овладеть. Поэтому необходимо стремиться быть грамотным специалистом, обладающим все новыми и новыми знаниями. Быть грамотным значит быть способным к собственному развитию, к повышению своей квалификации.

Вместе с тем самообразование – средство самовоспитания. Поскольку для успешного самообразования в условиях современных больших учебных нагрузок необходимо воспитать в себе определенные личностные качества, такие как целеустремленность, настойчивость в достижении цели, внутренняя организованность, трудолюбия и другие моральные качества. Процесс самовоспитания направлен на изменение внутреннего мира человека, который является средством формирования качественного специалиста.

Самообразовательная деятельность является таким процессом, в котором соединены воспитательные и образовательные функции студентов, направленные на формирование профессионального мастерства личности.

Следует отметить, что ресурсы необходимые для самообразования великое множество. Начиная с самого удобного и проверенного способа – книг, заканчивая практичным и современным – интернетом.

В ходе исследовательской работы было проведено практически – аналитическая работа, каким ресурсом больше всего пользуются студенты в самостоятельной работе. Опрос проводился как в индивидуальной, так и в групповой форме.

Всего было опрошено 37 студентов разных курсов. Из них:

60% - студенты первого курса;

40% - студенты третьего курса.

В итоге среди опрошенных студенты старших курсов, как более опытные, предпочитают заниматься в библиотеке, то есть книжной литературой. А студенты младшего курса, пока сильно не занимаются углубленно.

Они только привыкают к студенческой жизни и предпочитают интернет ресурсы.

Курс	Книга	Интернет
I курс	33%	67%
II курс	48%	52%

Но все же, пользующиеся интернет – ресурсом больше чем книжной литературой.

Студенту – первокурснику необходимо понять, что есть разница учебно-познавательной деятельности от обычной учебной деятельности, которая требует более углубленной самостоятельной работы.

Вместе с тем, все сказанное выше убеждает нас в том, что о самообразовании следует говорить в первую очередь как о явлении глубоко

социальном и общественном. Характеризуясь социальной обусловленностью своего происхождения и развития, самообразование оказывает все более глубокое и серьезное влияние на развитие личности. Высшим смыслом самообразования студента является подготовка к будущей профессиональной деятельности как образованного высококвалифицированного специалиста.

*Аммосова А.К.
студент 1 курса*

*Финансово-экономический институт
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова
г. Якутск*

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Современная социокультурная картина характеризуется развитием и преобразованием культурных аспектов бытовой жизнедеятельности людей. Происходят существенные изменения в структуре социокультурного процесса. Становятся актуальными индивидуальные особенности и национальная самобытность в культурной деятельности. Эта ситуация приводит к глубокому переосмыслению значимости социокультурной деятельности для формирования и развития культурного уровня личности.

В основе формирования любого социального процесса лежит стремление населения к удовлетворению своих потребностей. Важнейшей задачей деятельности в сфере культуры является удовлетворение части этих потребностей. Культура это театр, кино, эстрада, цирк, культурно-досуговые учреждения в сельской местности. На сегодня культурно-досуговые учреждения являются не только местом отдыха, досуга и коммуникации населения, но и имеют число своих главных задач:

- поддержку института семьи;
- выявление и поддержка позитивных, социально-приемлемых предпочтений и запросов молодежи;
- пропаганда здорового образа жизни;
- работа по сохранению нематериального культурного наследия республики, развитие и пропаганда народной культуры
- развития поддержки чтения детей и взрослого населения;
- поддержка музейной деятельности в республике.

На сегодняшний день приоритетными направлениями развития культуры являются:

- переход к общественно государственной парадигме развития культуры, высвобождающей возможности для саморазвития культурных процессов.
- развития индустрии культуры.
- поддержка новаторства, творческого воображения и изобретательности.

- достижения эффективного управления социокультурной сферой на основе современных технологий и профессионализации кадров.

Перечисленные приоритетные направления развития культуры и задачи, которые должны решаться в рамках их реализации, определяют необходимость наличия учреждений-проводников культурной политики. В первую очередь, претендентом на эту роль являются культурно-досуговые учреждения (далее КДУ). У нас КДУ покрывают сетью всю республику, образуют в них кластеры социокультурной деятельности, объединяющие сотни тысяч людей. Приведем некоторые данные по республике Саха (Якутия). На 01.01.2012г. сеть учреждений культурно-досугового типа 551 ед. Из них бюджетные – 366, казенные – 79 и 2 автономные. Настоящее время по республике имеются 502 зданий КДУ МО и 29 арендованных. Из них. Требующих капитального ремонта – 170. Число зданий с аварийным состоянием – 32

В большинство улусах из-за недостаточного бюджетного финансирования инженерно-техническое состояние зданий КДУ с каждым годом ухудшается.

В числе позитивных изменений следует отметить увеличение в КДУ персональных компьютеров, доступ в интернет, некоторые имеют свой собственный интернет-сайт.

Среднемесячная заработная плата работников культуры желает быть лучшего (15, 712 рублей). За прошлый год увеличилось всего на 1563 рубля.

Доходы, полученные учреждением культуры от платных услуг форм культурной деятельности (сборы от продажи билетов, доходы от печатной продукции, деятельности клубов по интересам, студий и т.д.), включаются в общий доход и распределяются аналогично бюджетным ассигнованиям.

Культурно-досуговые учреждения с каждым годом все больше участвуют в российских, республиканских и муниципальных целевых программах.

В целях поддержки объектов культуры ежегодно приобретаются:

- учебные оборудования и музыкальные инструменты детским музыкальным школам, детским художественным школам, школам искусств.
- библиотечные оборудования, компьютеры и оргтехника для библиотек республики.
- музейное оборудования, оргтехника для музеев.
- световые и звуковые оборудования для КДУ.
- выделяются средства на обеспечение противопожарной безопасности объектов муниципальных учреждений культуры и искусств.
- выделяются средства для участия в различных конкурсах, смотрах.
- значительно усилилась гастрольная деятельность, выезды в улусы, которая требует немало денежных средств.

Деятельность учреждений культуры - это организация, проведение мероприятий направленных на духовное обновление и развитие местного сообщества, на всестороннюю пропаганду Декларации духовных ценностей

народов Якутии. Область культуры занимает одно из главных мест развития общества, личности в современном мире. Культура живет и развивается вместе с человечеством, сохраняя традиции всего народа, каждой нации.

Каждая сфера необходимая человечеству требует внимания, развития и усовершенствования. Здесь нужны кадры, материально-технической база, объекты, где они функционируют, и всё это в конечном итоге требует денежного эквивалента, т.е. финансирования. С точки зрения экономики, культура – это развивающаяся сообщество, современными взглядами и новейшими технологиями.

Высокий уровень развития предприятий социальной сферы в стране может способствовать и высокому качеству и уровню жизни людей.

Использованные источники:

1. Информационный бюллетень сферы культуры РС(Якутии). Якутск, 2013.
2. Стратегия духовного обновления и развития местного сообщества села на период с 2013 до 2016г. Якутск, 2013.

*Антонов Н.В., доцент
доцент кафедры математических и
естественнонаучных дисциплин
Сызранский филиал ФГБОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет»
Россия, г. Сызрань*

ВОДОСНАБЖЕНИЕ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ СЫЗРАНЬ

Вода - это источник жизни, определяющий фактор нашего здоровья и долголетия. Вода сопровождает человека в течение всего дня и поэтому ее присутствие является естественным, привычным, а потому незаметным.

Необходимость воды для обеспечения жизнедеятельности человека обусловлена ролью, которую она играет в круговороте природы, а также в удовлетворении физиологических, гигиенических, рекреационных, эстетических и других потребностей человека

В настоящее время в мире, особенно в промышленных регионах, отмечается дефицит чистой пресной воды. Это обусловлено в основном загрязнением природных вод вредными веществами техногенного происхождения, как правило, в результате сброса в них сточных вод.

Питьевая вода — это вода, пригодная к употреблению внутрь, отвечающая установленным нормам качества. В случае несоответствия воды стандартам, производится ее очистка и обеззараживание. Очистка воды подразумевает под собой освобождение воды от взвешенных частиц, мутности, от несвойственных ей цвета, запаха и привкусов, от избыточного содержания солей и газов. Очистка и обеззараживание воды производится различными средствами, применяются фильтры из пористого вещества (уголь, обожженная глина); хлор и т.п. Польза питьевой воды в том, что в человеческом организме она выполняет жизненно важнейшие функции.

Употребление недоброкачественной воды является одной из основных причин ухудшения состояния здоровья населения. Через воду могут передаваться инфекционные болезни. Также качество воды определяется по наличию в ней химических включений, которые раньше всего обнаруживают наши органы чувств: обоняние, зрение. Люди, употребляющие сырую питьевую воду, заболевают чаще, чем люди употребляющие воду в кипяченом виде.

К наиболее распространенным загрязнителям воды относятся: железо, сульфиды, марганец, органические соединения, фториды, соли кальция и магния, др.

Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы 2.1.4.1074-01 «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения. Контроль качества». СанПиН нормирует содержание вредных химических веществ, наиболее часто встречающихся в природных водах, а также поступающих в источники водоснабжения в результате хозяйственной деятельности человека, устанавливает гигиенические требования к питьевой воде, определяет органолептические и некоторые физико-химические параметры питьевой воды.

На формирование схемы водоснабжения г.о. Сызрань особое влияние оказали следующие факторы: своеобразие исторической застройки городского округа, сложный рельеф (с высокими отметками изменяется от 130 до 63 м), сложные гидрогеологические условия.

Основным источником питьевого водоснабжения Сызрани являются подземные источники. Водоснабжение городского округа осуществляется из восьми закольцованных водозаборов.

Вода с Образцового водозабора используется для водоснабжения южных районов городского округа.

Вода с Новосызранского водозабора после станции обезжелезивания подается в Юго-Западный район городского округа после обеззараживания воды жидким хлором.

Вода от Ивашевского, от Бутырского и от Заусиновского водозаборов поступают в резервуар чистой воды объемом 2000 куб. м, где смешиваются и после хлорирования воды жидким хлором - хлоратором ЛОНИИ-100 поступают в водопроводные сети и используется для водоснабжения северных районов городского округа Сызрань.

Вода от водозабора "Белый ключ" поступает в резервуар чистой воды объемом 2000 куб. м, находящийся на Павлыгином перевале. В тот же резервуар подается вода с Раменского источника. Из данного резервуара насосной станции третьего подъема вода подается в сеть в западные и центральные районы городского округа.

Подземные воды наряду с поверхностными являются основой водного фонда Самарской области и в качестве источника хозяйственно-питьевого

водоснабжения по сравнению с поверхностными водами отличаются более стабильным качеством, лучше защищены от загрязнения и заражения.

Их доля в балансе хозяйственно-питьевого водоснабжения в Сызрани составляет 98,3 %.

По количеству и качеству родниковых вод на территории Самарской области, можно выделить 4 группы административных районов.

Сызранский район имеет 104 родника и относится к 1 группе. Это районы с большим количеством родников и высокой долей источников с дебитом воды питьевого качества 1 и более литров в секунду.

На участках затрудненного водообмена подземные воды приобретают повышенную минерализацию. Наиболее пресные родниковые воды расположены в местах выходов палеогеновых и верхнемеловых отложений в Шигонском и северной части Сызранского районов, где преобладают источники с водой, отвечающей требованиям СанПиН 2.1.559-96 «Питьевая вода».

Бытовые и промышленные сточные воды г.о. Сызрань через канализационные сети и коллекторы общей протяженностью 221,5 км поступают в приемные камеры 23-х насосных станций и далее по напорным коллекторам перекачиваются на биологические очистные сооружения.

Сточные воды г.о. Сызрань проходят очистку на сооружениях биологической очистки и сбрасываются в Саратовское водохранилище через рассеивающий выпуск.

В г. Сызрань ведется инвестиционная программа ООО "СЫЗРАНЬВОДОКАНАЛ" по развитию систем водоснабжения и водоотведения г.о. Сызрань.

Эффективность реализации программных мероприятий можно оценить в социальном и экологическом аспектах.

В социальном аспекте эффективность достигается за счет устранения негативного влияния водного фактора на здоровье людей - удовлетворения потребности населения городского округа в качественной питьевой воде в количестве, соответствующем нормам потребления. Данный эффект достигается выполнением мероприятий по модернизации фильтрующего оборудования на очистных сооружениях водопровода, модернизации системы водопроводов.

В экологическом аспекте эффективность достигается за счет комплекса мероприятий, направленных на предотвращение загрязнения и оздоровления источника водоснабжения. Это достигается заменой существующей системы обеззараживания сточных вод, сбрасываемых в реку Волгу.

Социально-экономическое благополучие г.о. Сызрань зависит от стабильно функционирующей системы городского водопровода и канализации. Бесперебойное обеспечение населения Сызрани питьевой водой является одной из приоритетных задач, решение которой необходимо

для сохранения здоровья, улучшения условий деятельности и повышения качества жизни населения городского округа.

*Ануфриев А.Н.
студент*

*Научный руководитель-соавтор: А.Ш. Галимова к.э.н.доцент.
Бакирский государственный университет
Республика Башкортостан, г. Уфа*

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ

За последние несколько лет в России наблюдается рост интереса к корпоративной социальной ответственности. Это обуславливается как политическими причинами, так и интересом бизнеса найти точки соприкосновения с властью всех уровней и обществом в целом, повысив, таким образом, свою стабильность. Власть же пытается поддержать эту идею, справедливо полагая, что большая часть российского бизнеса окажет содействие в решении хотя бы части современных социальных проблем. Однако вместе с тем прослеживается недопонимание в области реализации КСО. В связи с этим я представляю свою точку зрения развития концепции корпоративной социальной ответственности в России.

В разные годы были предложены различные определения социальной ответственности, однако после выхода в 2010 г. Международного стандарта ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности» большая часть экспертов сошлись во мнении, что определение, указанное в этом стандарте, является на сегодня наиболее точным и полным:

«социальная ответственность – это ответственность организации за влияние ее деятельности и принятых решений на социум и окружающий мир через этическое поведение, которое:

- способствует устойчивому развитию, как здоровья так и благосостояния общества;
- принимает к сведению ожидания причастных сторон;
- соответствует законодательству и согласуется с международными нормами поведения.³

В соответствии с моделью, предложенной М. Портером и М. Кремером⁴, корпоративную социальную ответственность можно разделить на реагирующую и стратегическую. Реагирующая КСО направлена на смягчение уже имеющихся проблем и негативных последствий деятельности компании, стратегическая КСО предусматривает встраивание идеи социальной ответственности в стратегию компании и ориентацию на создание долгосрочных конкурентных преимуществ. Развитие

³ Международный стандарт ISO/FDIS 26000 «Руководство по социальной ответственности», 2010.

⁴ Porter M., Kramer M. «Strategy and Society: the Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility»; Harvard Business Review, 2006.

стратегической КСО в наибольшей степени соответствует переходу от логики «социальных издержек» к логике «социальных инвестиций».

Сейчас в России наблюдается актуализирование принципов участия государства во всемерной поддержке по вопросам КСО российского бизнеса, выработке подходящих правительственных рекомендаций и систематическом диалоге бизнеса и власти о приоритетных направлениях и сущности КСО. При этом проблема социальной ответственности самих органов власти, также является актуальной и острой (роль и ответственность социального государства декларирована п.1, ст.7 Конституции РФ)⁵.

Необходимость повышения социальной ответственности бизнеса отмечается на самом высоком государственном уровне. При этом особо важная роль в этом процессе отводится госкорпорациям и компаниям с государственным участием. Так, в июне 2010 г. Президент Российской Федерации Д.А. Медведев поручил Правительству Российской Федерации разработать предложения «о порядке применения добровольных механизмов экологической ответственности в компаниях с государственным участием, а также об обязательной регулярной публикации государственным корпорациями, доля участия государства в которых составляет 100%, нефинансовых отчетов об устойчивости развития, подлежащих независимой проверке или заверению».⁶

Я считаю, что необходимо активизировать поддержку и международный обмен опытом в сфере КСО, привлекая к этому сами компании. Стоит обратить повышенное внимание на обширную популяризацию идей и положительной практики КСО среди населения РФ.

Органам власти при участии представителей бизнес структур, совместно с специализированными некоммерческими организациями рационально отслеживать и развивать законодательные стороны поддержки и стимулирования КСО бизнеса, принимая во внимание корпоративную благотворительность.

Использованные источники:

1. «Конституция Российской Федерации»; Юридическая литература, 2009.
2. Поручение Президента Российской Федерации от 6 июня 2010 г. № ПР-1640, данное по итогам заседания президиума Государственного совета РФ 27 мая 2010 г.
3. Международный стандарт ISO/FDIS 26000 «Руководство по социальной ответственности», 2010
4. Porter M., Kramer M. «Strategy and Society: the Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility»; Harvard Business Review, 2006.

⁵ «Конституция Российской Федерации»; Юридическая литература, 2009.

⁶ Поручение Президента Российской Федерации от 6 июня 2010 г. № ПР-1640, данное по итогам заседания президиума Государственного совета РФ 27 мая 2010 г.

*Ануфриев А.Н.
студент*

*Научный руководитель-соавтор: А.Ш. Галимова к.э.н.доцент.
Башкирский государственный университет
Республика Башкортостан, г. Уфа*

ПЕРСПЕКТИВЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ЯКОРЬ СПАСЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Невзирая на всплеск отечественных публикаций по теме корпоративной социальной ответственности за последние 4-5 лет, еще мало аналитических разработок сообразно с теми, которые систематически ведутся на Западе. Из существующих исследовательских работ и публикаций СМИ по корпоративной социальной ответственности создается ощущение, словно отдельные труды грешат чрезмерным оптимизмом, утрируя состояние корпоративной социальной ответственности в России. Стремления "показаться" социально ответственными, время от времени пестреют в практике некоторых компаний.

Возможно, эти переоценки базируются на основании имеющих место направлений воссоздания составляющих корпоративной социальной ответственности, унаследованных еще с советской эпохи (реанимированные санатории, подростковые лагеря, другие объекты социально-культурной сферы).

Абсолютно неоспоримо, что корпоративная социальная ответственность в Российской Федерации пребывает в ранней стадии собственного становления. Вследствие этого - за некими исключениями - наблюдается непонимание чисто фактического значения КСО. Однако не все так катастрофично, и среди Российских компаний есть исключения достойные внимания и уважения, которые понимают полезность целостных концепций КСО и внедряют их на практике. Одна из таких компаний в городе Уфе ООО "Газпром трансгаз Уфа" которая является дочерним обществом ОАО "Газпром".

В ООО «Газпром трансгаз Уфа» развитие потенциала человека и его социальное благополучие было и остается одним из надежных и долгосрочных вкладов в успех предприятия.

Все социальные приоритеты ООО «Газпром трансгаз Уфа» отражены в Коллективном договоре, который признан одним из лучших в Республике Башкортостан.

Повышение социальной защищенности работников, улучшение условий их труда и отдыха является одним из основных приоритетов предприятия.

Решение жилищного вопроса является одним из наиболее важных для привлечения квалифицированных кадров и развития социальной сферы на предприятии в целом. Обществом введены в эксплуатацию 11 жилых

многоквартирных домов в городах и районах Башкортостана, всего более 40 000 квадратных метров жилья.

Особое внимание в ООО «Газпром трансгаз Уфа» уделяют поддержке и развитию физической культуры и спорта как залого крепкого здоровья и эффективного труда работников. Построены 10 спортивно-оздоровительных комплексов и столько же хоккейных коробок открытого типа.

На базе собственных спорткомплексов регулярно проводятся всероссийские и республиканские турниры по различным видам спорта, спартакиады, а также спортивные праздники для детей и их родителей — «Веселые старты», «Папа, мама, я — спортивная семья!» и многое другое.

Медицинское сопровождение производственной деятельности предприятия — одна из главных составляющих социальной политики, которая всегда направлена на сохранение и укрепление здоровья работников, членов их семей и пенсионеров Общества. На предприятии построен собственный Лечебно-диагностический центр.

Социальная ответственность Общества направлена не только на обеспечение закрепленных законодательством льгот и гарантий, но и на достижение высоких производственно-экономических показателей в целом. Выполнение этих задач способствует повышению корпоративного духа, активности и творческого подхода к трудовой деятельности Общества. Кроме различного вида материальной помощи и пособий, работникам предоставляются беспроцентные целевые займы: краткосрочные и долгосрочные.

Сфера деятельности ООО «Газпром трансгаз Уфа» в географическом плане широка, в целях производственной необходимости требуется передислокация кадров из одного линейно-производственного управления в другое. С целью стимулирования и мотивации сотрудников им предоставляются квартиры с чистовой отделкой с заключением договоров найма (в домах, построенных Обществом), либо компенсируется стоимость найма арендуемого жилья.

Также ООО «Газпром трансгаз Уфа» на протяжении многих лет осуществляет программу благотворительности. Без внимания не остается ни одна сторона жизни Республики Башкортостан. Помощь оказывается ветеранам Великой Отечественной войны и труда, инвалидам, детям-сиротам, талантливой молодежи, домам-интернатам, учебным заведениям, общественным и религиозным организациям и т. д.

ООО «Газпром трансгаз Уфа» уделяет большое внимание экологической безопасности эксплуатируемых объектов и рациональному использованию природных ресурсов. В 2010 году на предприятии введена в действие собственная экологическая политика, основными принципами которой являются:

- сохранение природной среды в зоне размещения эксплуатируемых объектов, разумное и рациональное использование природных ресурсов;
- обеспечение экологической безопасности строительства и эксплуатации объектов;
- охрана здоровья и экологическая безопасность персонала и населения в местах осуществления хозяйственной деятельности;
- системное улучшение экологической обстановки во всех филиалах Общества, вовлечение всего персонала в природоохранную деятельность.

Социальная политика, являясь неотъемлемой частью системы управления человеческими ресурсами, направлена на повышение престижности работы в ООО «Газпром трансгаз Уфа». Она обеспечивает:

- комфортные и безопасные условия труда;
- медицинское обслуживание;
- различные виды страхования;
- предоставление гарантий защищенности, льгот и компенсаций;
- решение жилищных вопросов;
- поддержку молодых специалистов;
- поддержку и развитие физической культуры и спорта;
- развитие самодеятельного творчества работников;
- развитие негосударственного пенсионного обеспечения;
- поддержку работников, уволившихся на пенсию, оказание им материальной помощи и привлечение к участию в корпоративных мероприятиях.

Реализация активной социальной политики остается одним из приоритетных направлений деятельности руководства и является залогом высоких производственных и экономических показателей.

Использованные источники:

1. Зарипов И.Я. «Газпром трансгаз Уфа»: 50+5. Формула успеха. – Уфа: типография ИТЦ, 2008
2. Корпоративная газета «ООО Газпром трансгаз Уфа» - М.: Издание «Газпром», 15 марта 2013 г. №4 (92).
3. Практический журнал по работе с персоналом «Кадровое дело»- М.: Издание «Газпром», декабрь 2012 г. №12(120).
4. Информационный интернет портал // www.gazprom.ru/about/subsidiaries/list-items/gazprom-transgaz-ufa/

*Ануфриев А.Н.
студент*

*Научный руководитель-соавтор: А.Ш. Галимова к.э.н.доцент.
Бакирский государственный университет
Республика Башкортостан, г. Уфа*

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Достижение целей социально-экономического развития России предусматривает решение сложных социальных вопросов. Однако государство не всегда эффективно выполняет поставленные социальные задачи. Представители бизнеса зачастую в состоянии оказать более значимое влияние на их преодоление. В этой связи актуализируются вопросы развития корпоративной социальной ответственности (КСО).

Как известно, начало исследований проблем ответственности бизнеса в теории было положено зарубежными исследователями и ведется уже на протяжении более 50 лет. Учитывая данный фактор и разнообразие имеющихся подходов к КСО, зачастую противоречивых, остановимся на рассмотрении подходов американских ученых к проблемам корпоративной социальной ответственности.

У истоков корпоративной социальной ответственности, лежит монография американского исследователя Г.Боуена «Социальная ответственность бизнесмена», которая была издана в 1953 г. Заостряет внимание формулировка социальной ответственности бизнесмена, как особенности поведения, желаемой с позиций целей и ценностей общества. Работа Г.Боуена является пионерной в области КСО. Автор говорит о том, что делать бизнесу, указывая на необходимость учитывать общественные ценности и цели. Слабость такого подхода, на наш взгляд, состоит в отсутствии инструментария – практических рекомендаций по формированию КСО. Следует отметить, что научная общественность по-разному отреагировала на книгу. К ее сторонникам можно отнести К.Девиса, Дж.МакГира, С.Сети, А.Кэрролла. Не восприняли идею о необходимости учета общественных ценностей в такие видные представители экономической мысли, как М.Фридмен, Т. Левитт.

До 70-х гг. XX в. ученые продолжали разрабатывать КСО в рамках нормативного подхода. Наибольшую ценность в этой связи представляет подход А.Кэрролла, определявшего КСО как ответственность, соответствующую экономическим, правовым, этическим и дискреционным ожиданиям, предъявляемым обществом к хозяйственной организации. Ценность данного подхода заключается в конкретизации абстрактного понятия ответственности, представления ее в качестве системы, состоящей из взаимосвязанных элементов.

Недостаток нормативного подхода преодолевается на более поздних этапах. Во второй половине 70-х гг. выходят в свет работы американских

авторов Р.Акермана, В.Фредерика, Дж.Поста, Л.Престона. Отличительной их особенностью можно признать внимание к практической реализации концепции КСО, которая рассматривается с позиции рационального выбора, осуществляемого менеджером компании. Этот этап известен как корпоративная социальная восприимчивость. Результатом развития теории КСО в рамках корпоративной социальной восприимчивости стало формирование инструментального подхода к взаимодействию между бизнесом и обществом. При этом были забыты достижения первого этапа развития в рамках нормативного подхода, утрачено понимание ответственности бизнеса перед обществом.

Следующим в развитии КСО этапом стала попытка создания комплексного подхода. На наш взгляд, наиболее полно сути и целям социальной ответственности бизнеса отвечает модель корпоративной социальной деятельности, предложенная американской исследовательницей Д.Вуд. В модели, предложенной Д.Вуд, КСО рассматривается как трехчастный процесс, в которой представлены причины возникновения мотивации социально ориентированного поведения бизнеса, способы его имплементирования и результаты действий. Особого внимания заслуживает обращение автора к оценке мер КСО, что делает эту модель более ориентированной на практику в сравнении с предыдущими концепциями.

Подводя итог краткому обзору истории развития теории КСО, можно сделать вывод о необходимости учета требований нормативного и инструментального подходов при определении сути, целей, направлений развития КСО в условиях российского общества.

Использованные источники:

1. Благов, Е.Ю. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2006. Сер. 8. Вып. 2. С. 3 – 24
2. Carroll A. A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance // Academy of Management Review. 1979. Vol. 4. N 4. P. 497 – 505
3. Carroll, A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct // Business and Society. 1999. Vol. 38. N 3. P. 268 – 295
4. Garriga E., Melè D. Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory // Journal of Business Ethics. 2004. Vol. 53. N. 1-2. P. 51-71.
5. Levitt, T. The Dangers of Social Responsibility // Harvard Business Review. 1958. Vol. 36. N 5. P. 41-50
6. Wartick S., Cochran P. The Evolution of the Corporate Social Performance Model // Academy of Management Review. 1985. Vol. 10. N 4. P. 758 – 769

Артемова Е.Ю.
студент 5 курса специальности «Налоги и налогообложение»
Экономический Факультет
НИ МГУ им Н.П.Огарева
РФ, г. Саранск

ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РФ

Потребность в реформировании налогообложения недвижимости обусловлена необходимостью рационального использования земли и строений, находящихся на ней. Существующий механизм начисления и взимания имущественных налогов в большей степени служит фискальным целям, чем задачам общеэкономического характера, и имеет массу недостатков, которые затрудняют эффективное использование земель, зданий и сооружений. Примером служит налог на имущество организаций, который не стимулирует внедрение новых технологий и инвестиции в модернизацию основных фондов.

Введение налога на недвижимость должно способствовать обновлению производственной базы, внедрению новых технологий, развитию территорий, стимулированию эффективного использования земель и объектов недвижимости, а также постепенно вытеснять с наиболее привлекательных для развития экономики городских земель землепользователей, не способных реализовать доходный потенциал объектов недвижимости. Также налог на недвижимость является эффективным методом увеличения доходов муниципальных бюджетов.

Процесс введения налога на недвижимость состоит из двух этапов. Первый этап – это создание кадастра недвижимого имущества, что в настоящее время и происходит и второй этап – определение всех основных элементов налога.

Во-первых следует сказать, что вводимый налог на недвижимость предполагается закрепить на местном уровне.

Налогоплательщики представляют собой императивный фиксированный элемент. Обязанность по уплате налога на недвижимость возникает у налогоплательщика с момента появления объекта налога.

Определение налогоплательщиков налога на недвижимость будет представлено с условием для приобретения статуса налогоплательщика возникновение определенных вещных прав на объекты недвижимости (рисунок 1)



Рисунок 1 – Плательщики налога на недвижимость

Так как налог на недвижимость будет объединять земельный налог, налог на имущество организаций и налог на имущество физических лиц, то объектом налога становится сложный земельно-имущественный комплекс, который облагается на основе единого методического подхода (Таблица 1).

Налог на недвижимость, исходя из заложенного в него экономического смысла, полностью отходит от обложения какого-либо движимого имущества, даже если оно входит в состав комплексного объекта недвижимости. Поэтому оставлять перечень объектов налога на недвижимость открытым нельзя, иначе не исключается ситуация, когда неправомерно под налогообложение недвижимости будет подпадать и движимое имущество [2].

Таблица 1 – Объекты налога на недвижимость

Объект налогообложения	Определение объекта
земельные участки	земельный участок – часть поверхности земли, границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке
постоянные строения – объекты недвижимости, построенные в целях долгосрочного использования	жилые дома, садовые домики, кирпичные гаражи и прочее. Определяющий признак постоянного строения – невозможность его перемещения без нарушения целостности его строения и цели его использования
сооружения	сооружения по отчистке сточных вод, коллекторные установки, другие механизмы, неразрывно связанные с земельным участком
здания – жилые	определяющие признак здания – монументальность

многоквартирные дома, административные здания, здания производственных цехов	объекта и более низкая подверженность разрушениям, в отличии от строений
помещения – обособленные части здания, используемые в определенных целях	помещения делятся на жилые – отдельные квартиры или комнаты в квартирах, и нежилые – чердаки, подвалы, лестничные пролеты, не предназначенные для проживания, но находящиеся в составе жилых зданий

Налогооблагаемая база налога на недвижимость будет исчисляться исходя из оценки стоимости объектов недвижимости на 1 января того года, за который начисляются платежи.

При этом целесообразнее будет рассчитывать налоговую базу налога на недвижимость исходя из кадастровой стоимости имущества, в качестве которой рассматривать предполагаемую сумму годового дохода от сдачи данного имущества в аренду. Данную стоимость необходимо рассчитывать с учетом сложившихся среднерыночных цен на арендуемое имущество. Статистические органы по итогам года будут рассчитывать среднюю цену по определенным видам имущества, и опубликовывать рыночную стоимость арендуемого имущества на предстоящий год с учетом инфляции [1].

Мы предлагаем, что бы кадастровая стоимость имущества корректировалась на ряд поправочных коэффициентов. Необходимо ввести коэффициент территории, который будет применяться, на основании того, что в настоящее время загрязненность городов значительно выше по сравнению с сельской местностью. При этом существует такая тенденция, как отток населения из сельской местности в города, поэтому открытие предприятий в сельской местности будет способствовать привлечению новой рабочей силы, тем самым будет происходить деурбанизация. Таким образом, для привлечения работников на предприятия в сельскую местность, необходимо ввести льготируемые режимы налогообложения недвижимости.

Налоговая ставка выполняет роль не только самого гибкого инструмента в регулировании налоговой нагрузки на разные категории налогоплательщиков, но также и самого влиятельного на отношение налогоплательщиков к системе налогообложения. При определении подхода к установлению ставки налога на недвижимость не следует принимать за основу признак деления налогоплательщиков на физических и юридических лиц, поскольку именно в этом признаке присутствует опасность спровоцировать перерегистрацию недвижимости с организаций на граждан.

Ставка налога должна быть установлена властями конкретного муниципалитета, но не превышать 0,1%. Возможность минимизации негативных социальных последствий введения налога на недвижимость зависит от того, какова будет ставка в каждом регионе и какие налоговые льготы будут предусмотрены. Поскольку налог задумывается как местный, то именно муниципальные власти в соответствии с предлагаемой ст. 387 НК РФ будут наделены правом определять оба указанных параметра.

В обновленном проекте налога на недвижимость предусмотрены:

1) стандартный налоговый вычет в размере 50 кв. м на человека:

- инвалидам,
- пенсионерам,
- участникам Великой Отечественной войны и т.д.;

2) социальный налоговый вычет в размере 20 кв. м на человека.

Предлагаемые законодателем стандартные и социальные льготы по местному налогу на недвижимость являются прогрессивными элементами его эволюционного развития. Но, если сохранить в предлагаемом виде льготы для инвалидов, участников войны и пенсионеров, то это может привести к тому, что недвижимость с высокой стоимостью будет переоформлена на льготные категории граждан. Это наблюдается в рамках действующего налога на имущество физических лиц [2].

В этих условиях для обеспечения реализации принципа всеобщности налогообложения важнейшей проблемой является определение реальных владельцев недвижимого имущества и их потенциальных возможностей по уплате налога. В данном случае может быть использован опыт применения имущественных вычетов по налогу на доходы физических лиц (ст. 220 Налогового кодекса РФ), т.е. при предоставлении вычета следует учитывать сроки нахождения имущества в собственности граждан.

При определении сроков уплаты налога на недвижимость следует выделить периоды в течении календарного года, когда у местных бюджетов потребность в денежных средствах на финансирование мероприятий, связанных с недвижимостью, наиболее высока (рисунок 2).

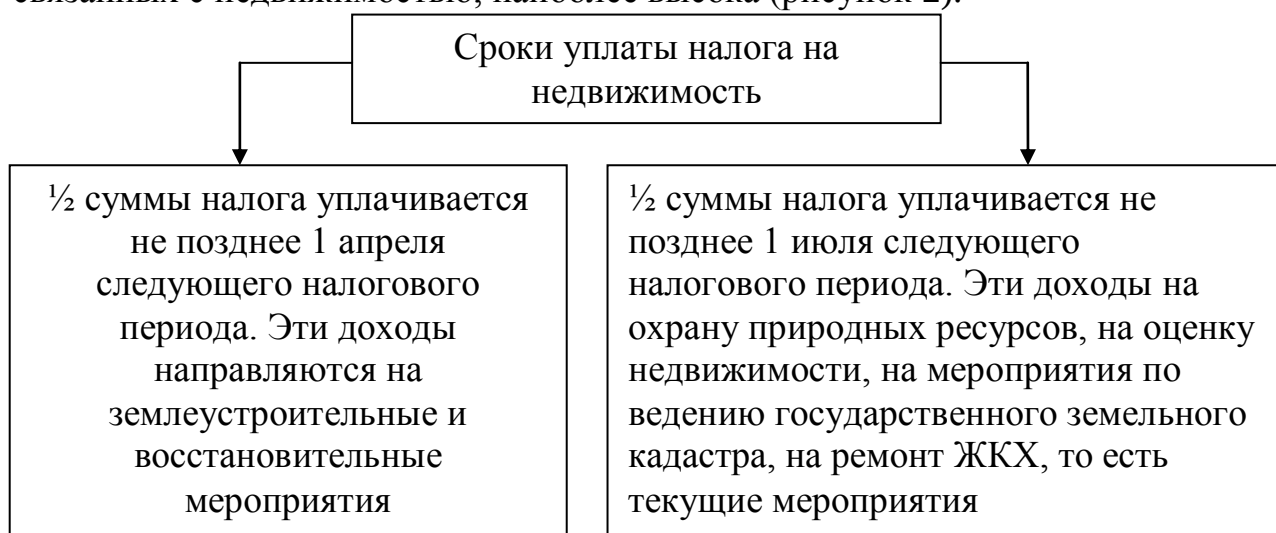


Рисунок 2 – Сроки уплаты налога на недвижимость

Обоснованием таких сроков уплаты, является то, что наибольшая потребность у местных бюджетов в денежных средствах на финансирование

мероприятий в отношении объектов недвижимости возникает к началу и держится на высоком уровне течения весенне-летнего периода [3].

Подводя итог, следует сказать, что введение налога на недвижимость должно стать важным шагом в реформировании системы налогообложения в России, поскольку оно позволит сократить число имущественных налогов, упростить процедуру их исчисления, улучшить администрирование и сократить расходы на него. Данный налог позволит не только стабилизировать поступления в местный бюджет, но и позволит вывести из-под налогообложения активную часть основных средств организаций, сделав налогообложение прозрачным, и как следствие – приведет к развитию производства и увеличению инвестиционной активности. Что в конечном итоге, на наш взгляд, будет стимулировать в целом и развитие рынка недвижимости.

Использованные источники:

1. Волохов Ю. Е. Один налог за все. Но не сразу и не для всех/ Ю. Е. Волохов // Сельская новь. - 2012. - № 1. - С. 30-32.
2. Жукова Е. И. Практика и перспективы налогообложения недвижимости / Елена Ивановна // Управление многоквартирным домом. - 2012. - № 4. - С. 40-46.
3. Мамедов Д. А. Роль налога на недвижимость в совершенствовании межбюджетных отношений и укрепления региональных и местных бюджетов / Д. А. Мамедов // Вопросы экономики и права. - 2012. - № 1. - С.32-35.

*Аршинов И.В., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Налоги и налогообложение»*

*Акмайкина Е.А.
студент V курса
экономического факультета специальности*

«Налоги и налогообложение»

*ФГБОУВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва»*

Россия, г.Саранск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Совершенствование процедур налоговых проверок последнее время находится в центре внимания всех ветвей власти и бизнеса. Пробелы в законодательстве и недостаточная ясность формулировки правовых положений зачастую приводят к тому, что правоприменительные органы интерпретируют ту или иную норму права в свою пользу. Указанная ситуация сложилась и в отношении камеральных проверок налоговых органов. Усиление камерального налогового контроля и повышение его эффективности наталкивается сегодня на законодательные ограничения и

арбитражную практику, складывающуюся зачастую не в пользу налоговых органов. Особое значение в данном контексте приобретает правовая регламентация и организация камеральных налоговых проверок как планового, индивидуального, повседневного контроля за деятельностью налогоплательщиков по предоставленным в налоговые органы декларациям и иным документам финансовой отчетности. Это форма оперативного реагирования, направленная в первую очередь на предупреждение и пресечение правонарушений и преступлений в налоговой сфере на их начальной стадии. Выявленное нарушение может быть как случайной технической ошибкой бухгалтеров, так и содержать заведомо заниженные или искаженные сведения.

Ограниченный инструментарий камеральных проверок также не дает повысить их результативность. В новой редакции НК РФ круг задач, решаемых в ходе камеральной налоговой проверки, значительно сужен, равно как и параметры ее проведения, ограничен и круг используемых инструментов налогового контроля, что несколько снижает их трудоемкость [2, с. 52-53].

Существенно ограничивает возможности контроля тот факт, что статья 88 НК РФ отводит налоговому органу на проведение камеральной налоговой проверки всего 3 месяца со дня фактического представления декларации и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов. Учитывая значительную нагрузку сотрудников налоговых органов, провести в данный срок углубленные камеральные проверки с истребованием первичных документов налогоплательщика с организацией встречных проверок его хозяйственных партнеров представляется весьма затруднительным.

Поэтому, на наш взгляд, назрели такие изменения в налоговое законодательство, которые позволяли бы налоговому органу, во-первых, незамедлительно начать проверку с момента подачи налоговой декларации с одновременным представлением конкретного перечня подтверждающих документов (в отдельных случаях, например, при возмещении НДС на сумму свыше 3 млн. руб – книги покупок, книги продаж, счета-фактуры в электронном виде), во-вторых, формировать полную доказательную базу не только в рамках проведения самой проверки, но и на последующих стадиях рассмотрения споров, используя материалы, полученные после окончания проверки [3, с. 81-82].

Одним из основных спорных вопросов, связанных с проведением камеральной налоговой проверки, является истребование соответствующих документов. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ установил, что налоговый орган не вправе требовать дополнительные сведения и документы, за исключением тех случаев, когда документы (в соответствии с нормами НК РФ) должны представляться вместе с налоговой декларацией. Пункт 6 ст. 88 НК РФ закрепляет право налоговых органов истребовать

у налогоплательщиков, использующих налоговые льготы, документы, подтверждающие правомерность их использования.

При возмещении или возврате налога на добавленную стоимость налогоплательщики также обязаны по требованию налогового органа представить документы, подтверждающие право на возмещение или возврат НДС (п. 8 ст. 88 НК РФ).

Полагаем в данной связи, что в целях повышения эффективности налогового контроля необходимо расширить возможности для истребования документов, а также увеличить сроки его проведения [1, с. 5].

Необходимо рассмотреть вопрос о повышении роли проводимого предпроверочного анализа и его массового и обязательного применения не только при выездных, но и при камеральных проверках.

В качестве ориентиров для совершенствования предпроверочного анализа можно предложить:

1. Разработка методики проведения предпроверочного анализа физических лиц с использованием баз Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, Государственной инспекции безопасности дорожного движения.

2. Законодательное закрепление в ст. 23 НК РФ обязанности по представлению учетной политики в ИФНС и других документов и сведений, необходимых для проведения анализа (перечень документов необходим унифицировать и конкретизировать в зависимости от категории налогоплательщика и внести в ст. 88 НК РФ).

3. Создание единой межведомственной государственной федеральной базы с информацией о движении денежных средств по счетам налогоплательщиков с удаленным доступом ИФНС с ежедневной выгрузкой на федеральный уровень массива данных о движении денежных средств по счетам (участники: Центральный банк РФ, Федеральная служба по финансовому мониторингу, Министерство внутренних дел, Федеральная служба безопасности, Федеральная таможенная служба). Использование данной базы при проведении камеральной проверки и предпроверочном анализе будет одним из ключевых инструментов по борьбе с фирмами-однодневками при банках, а также в борьбе с коррупцией и нарушениями в сфере государственных закупок.

4. Трансформация камеральной проверки в части обязанности налоговых органов по направлению результатов анализа налогоплательщику с предложением внести предложения в налоговую декларацию в рамках ст. 81 НК РФ с одновременным законодательным закреплением моратория на проведение выездной налоговой проверки в случае предоставления уточненных деклараций и доплаты налога в сумме не меньшей, чем в полученном в результате проведения предпроверочного анализа. В связи с тем, что на сегодняшний день накоплен достаточный опыт проведения предпроверочного анализа и доначисления по итогам выездной налоговой

проверки в основном составляют величину не меньшую, чем полученную в результате анализа, предлагаемая позиция будет иметь положительный эффект. Особое внимание следует обратить на то, что данный вид контроля возможно проводить без участия налогоплательщика [4, с.203–204].

На наш взгляд, реализация предложенных мер на практике может привести к решению выявленных проблем, возникающих в процессе проведения камеральных налоговых проверок и повышению их эффективности.

Использованные источники:

- 1 Горлов В. В. Налоговый контроль в Российской Федерации: формы и направления совершенствования / В. В. Горлов // Все о налогах. – 2011. – №4. – С. 3–8
- 2 Космынина Е. Камеральные налоговые проверки / Е. Космынина // Налоговый вестник. – 2012. – №4. С. 48–64
- 3 Нуцалханова О. К. Финансово-правовые проблемы сроков налоговой проверки / О.К. Нуцалханова // Бизнес в законе. – 2012. – №1. – С. 80–83
- 4 Ряховский Д. И. Оптимизация форм и методов налогового контроля / Д. И. Ряховский // Бизнес в законе. – 2011. – №6. – С. 202–205

Атаян Г.Р.

магистрант

Старикова С.С., к.э.н.

доцент кафедры «Финансы и кредит»

Поволжский Государственный Университет Сервиса

г. Тольятти

НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Система налогообложения является одним из важнейших факторов, влияющих на удовлетворение государственных интересов.

В любом государстве существует проблема в дефиците денежных средств. Для того чтобы не брать кредиты у иностранных банков, государство создало систему налогообложения. За счет налоговых доходов в государстве содержатся армия, медицина, образование. Налоги распределяются на различные социальные нужды (пенсии, социальные программы и т.д.), а также с помощью налогов проводится налоговая политика. Помимо этого налоги собираются с целью финансового обеспечения таких институтов власти, как полиция, прокуратура, суды и т.д. Эти институты власти регулируют правовые взаимоотношения граждан, поэтому они и содержатся на деньги граждан, поступающих в казну в виде налогов.

Применение налогов представляет собой один из экономических методов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей, предприятий

независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно-правовой формы предприятия. Устанавливая налоги, государство, в первую очередь, стремится обеспечить себе необходимую материальную базу для осуществления возложенных на него задач, которые реализуются посредством налоговой политики, являющейся частью финансовой политики государства [1; 25].

Рассмотрим итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2009-2010 гг. (таблица 1)

Таблица 1

Налоговые доходы за 2009-2010 гг. (млн. руб.)

Вид бюджета	2009 г.	2010 г.	Абсолют. отклонение	Относит. отклонение, %
Консолидированный бюджет РФ	147688,7	180727	33038,3	22,4
Федеральный бюджет	61896	81923,7	20027,7	32,4
Региональный бюджет	85793,6	98803,2	13009,6	15,2

Из таблицы можно сделать вывод, что за 2010 г. произошло увеличение поступлений налоговых доходов по сравнению с 2009 г. на 33038,3 млн. руб. или примерно на 22,4%, в т.ч. в федеральный бюджет поступления увеличены на 20027,7 млн. руб. или примерно на 32,4%, в территориальный бюджет произошло увеличение поступлений на 13009,6 млн. руб. или примерно на 15,2%, в т.ч. в местные бюджеты увеличение составило 1535,2 млн. руб. или примерно 8,8%.

Графически итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2009-2010 гг. представлены на рисунке 1.

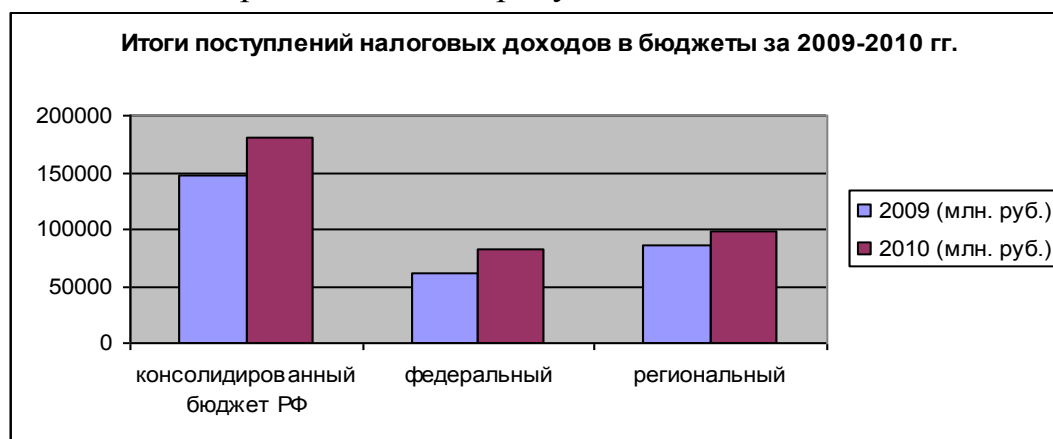


Рис. 1. Итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2009-2010 гг.

В таблице 2 рассмотрены итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2010-2011 гг. (таблица 2)

Таблица 2

Налоговые доходы за 2010 -2011 гг. (млн. руб.)

Вид бюджета	2010 г.	2011 г.	Абсолют. отклонение	Относит. отклонение %
Консолидированный бюджет РФ	180727	238145,3	57418,3	31,8
Федеральный бюджет	81923,7	117011,5	35087,8	42,8
Региональный бюджет	98803,2	121133,8	22330,6	22,6

Из таблицы можно сделать вывод, что за 2011 г. произошло увеличение поступлений налоговых доходов по сравнению с 2010 г. на 57418,3 млн. руб. или примерно на 31,8% (238145,3 млн. руб.), в т.ч. в федеральный бюджет поступления увеличены на 35087,8 млн. руб. или примерно на 42,8% (117011,5 млн. руб.), в территориальный бюджет произошло увеличение поступлений на 22330,6 млн. руб. или примерно на 22,6% (121133,8 млн. руб.), из них увеличение в местные бюджеты составило 2178,2 млн. руб. или примерно 11,5% (21191 млн. руб.).

Графически итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2010-2011 гг. представлены на рисунке 2.

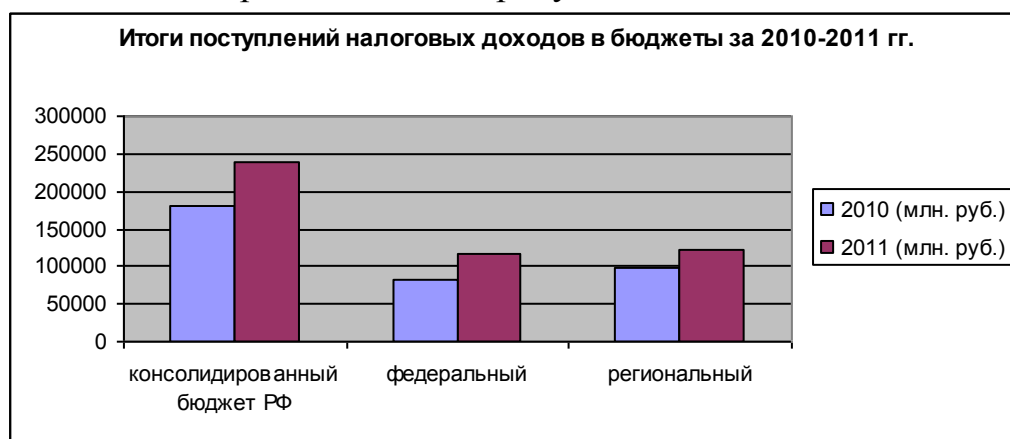


Рис. 2. Итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2010-2011 гг.

В таблице 3 рассмотрены итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2011-2012 гг. (таблица 3)

Таблица 3

Налоговые доходы за 2011-2012 гг. (млн. руб.)

Вид бюджета	2011 г.	2012 г.	Абсолют. отклонение	Относит. отклонение %
Консолидированный бюджет РФ	238145,3	282800	44654,7	18,8
Федеральный бюджет	117011,5	132600	15588,5	13,3
Региональный бюджет	121133,8	150200	29066,2	24

За 2012 г. в консолидированный бюджет РФ поступило 282,8 млрд. руб., что на 44,7 млрд. рублей, или примерно на 18,8% больше, чем за 2011 г. Показатель темпа роста поступлений по нашему субъекту выше среднероссийского на 6,1% и выше показателя по ПФО на 1,3%.

Поступления в федеральный бюджет выросли на 15,6 млрд. руб. или примерно на 13,3 % и составили 132,6 млрд. рублей. В региональный бюджет поступило 150,2 млрд. руб., что на 29,1 млрд. руб. или примерно на 24% больше, чем в 2011 г [4]

Графически итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2011-2012 гг. представлены на рисунке 3.

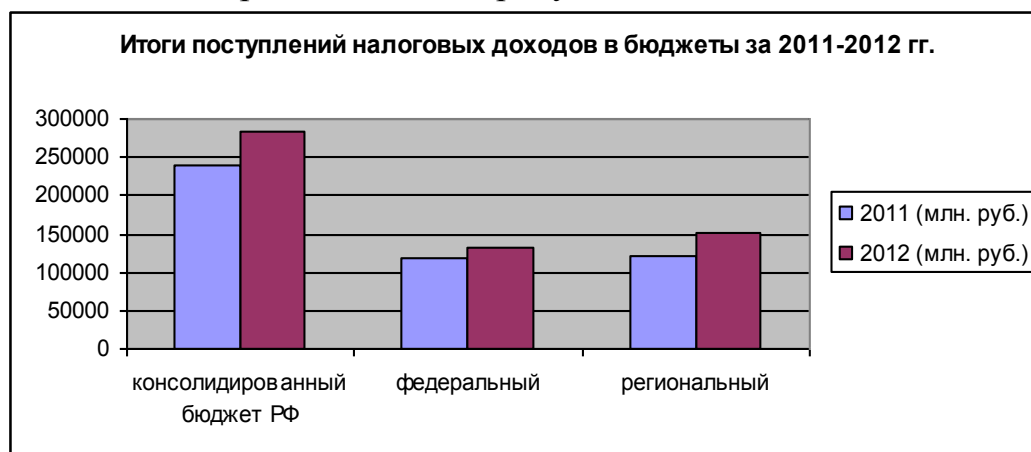


Рис. 3. Итоги поступлений налоговых доходов в бюджеты за 2011-2012 гг.

В рамках бюджетно-налоговой системы фиксируются процентные ставки, в соответствии с которыми по определенным видам налогов поступления распределяются между федеральными органами и территориями. При этом возможен и вариант соединения ставок: на федеральном уровне вводится своя ставка, на региональном - своя.

Такой подход открывает широкие возможности увеличения масштабов перераспределения бюджетных ресурсов. Это поощряет регионы к оказанию на центр как можно большего давления с тем, чтобы получить бюджетно-налоговые льготы, путем дифференциации соответствующих ставок отчислений. Понятно, что успех здесь одного региона служит стимулом еще большей активизации других. Результат - резкое усиление индивидуально регионального регулирования бюджетных отношений.

Современной налоговой политике в регионах уделяется довольно пристальное внимание, так как от того, насколько правильно построена система налогообложения, насколько грамотно продумана налоговая политика в регионах, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Рассмотрим более детально основные направления налоговой политики по Самарской области на 2013-2015 гг.

Правительством области в 2013 г. продолжается работа в сфере улучшения использования налогового потенциала области.

До конца текущего года будет принята программа совместных действий органов исполнительной власти Самарской области, правоохранительных, контролирующих и иных органов и организаций по усилению налоговой дисциплины на территории Самарской области, обеспечению поступлений налоговых и других обязательных платежей в областную и местные бюджеты и развитию налоговой базы в Самарской области на 2013 – 2015 гг. Это программа является продолжением работы в сфере улучшения использования налогового потенциала Самарской области, проводимой в соответствии с ранее действовавшими аналогичными Программами [2; 207].

В 2013–2015 гг. продолжится работа с крупными налогоплательщиками, осуществляющими деятельность на территории Самарской области, в рамках действующих и новых соглашений о сотрудничестве с Правительством Самарской области, направленных на увеличение налоговых поступлений в бюджет Самарской области.

На рисунке 4 представлены основные направления налоговой политики на 2013-2015 гг.

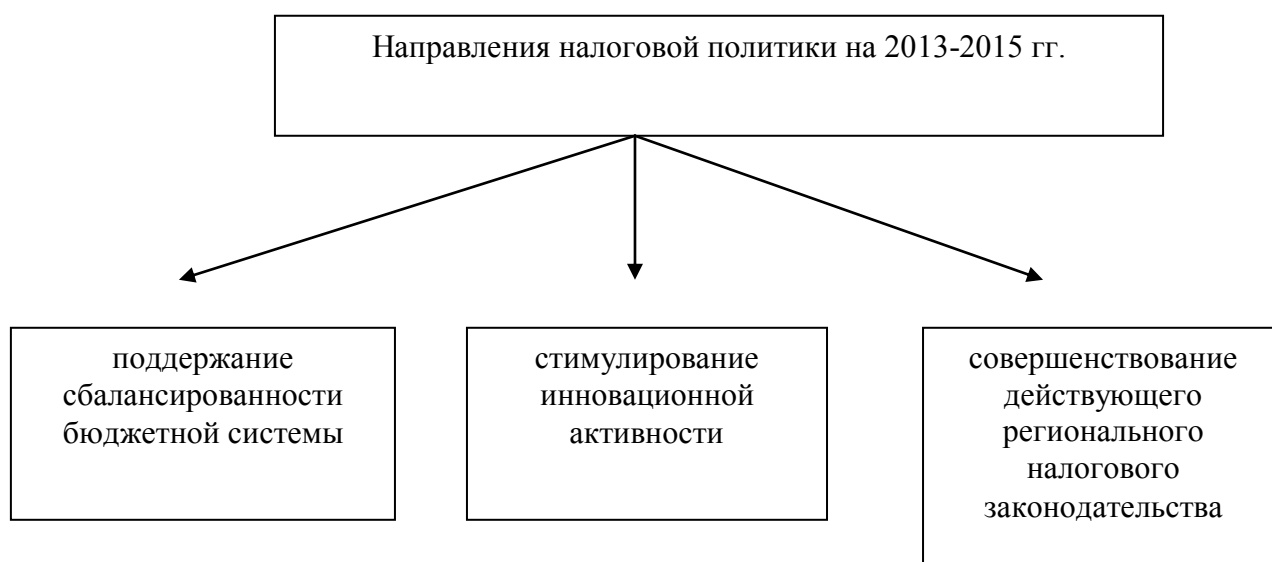


Рис. 4. Основные направления налоговой политики на 2013-2015 гг.

Налоговая политика в 2013-2015 гг. будет направлена на поддержание сбалансированности бюджетной системы и стимулирование инновационной активности.

В 2013 году продолжается работа по изменению действующего регионального налогового законодательства.

В целях поддержки инвестиционной активности на территории Самарской области принят закон, предусматривающий снижение порогового значения стоимости инвестиционных проектов, прибыль от реализации которых может облагаться по пониженной ставке по налогу на прибыль

организаций в размере 13,5%, с 650 до 100 млн. рублей. Вместе с тем, оптимизирован механизм предоставления налоговых льгот по налогам на прибыль и на имущество. Кроме того, отменены налоговые льготы, не принесшие ожидаемого инвестиционного, бюджетного или социального эффекта.

Правительством Самарской области будет проводиться политика инвентаризации действующих на территории Самарской области региональных льгот.

В настоящее время разрабатывается нормативный правовой акт Самарской области, устанавливающий порядок проведения ежегодной оценки эффективности налоговых льгот. Оценка такой эффективности должна проводиться отраслевыми органами исполнительной власти с учетом специфики налоговых льгот и отраслевой принадлежности налогоплательщиков. Работа Правительства Самарской области будет направлена также на исключение действующих федеральных льгот по региональным налогам.

В настоящее время представляется важным осуществить следующие действия для увеличения налоговых и неналоговых доходов в областной и местные бюджеты, а именно: активизировать проведение мероприятий, направленных на актуализацию государственного кадастра недвижимости и привлечение к уплате обязательных платежей владельцев земельных участков и расположенных на них объектов недвижимости [3; 322-324].

В результате проводимой работы ожидается увеличение поступлений земельного налога в консолидированный бюджет Самарской области.

Проведение взвешенной налоговой политики позволит обеспечить долгосрочную сбалансированность и устойчивость бюджетной системы Самарской области.

Использованные источники:

- 1) Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов / Под ред. И.А. Майбурова. - 3-е изд. перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010 – 519с.
- 2) Скрипниченко В.А. Налоги и налогообложение: учебное пособие. - 2 - е изд. перераб. и допол. - СПб.: Питер-М: Издат Дом «Бинфа», 2009. - 448 с.
- 3) Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»/ И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 591 с.
- 4) Федеральная налоговая служба: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>

Ахматдинова Д.Р.
студент 5 курса экономического ф-та
Научный руководитель: Галлямова Т.Р.
БГАУ, г. Уфа

АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

За последние годы проведена большая работа по созданию системы аудита в РФ, подготовке кадров аудитором, регламентации их профессиональных обязанностей, прав и ответственности аудиторов в соответствии с законодательными актами, в том числе правилами (стандартами) аудита.

Становления теории, совершенствования методологии и методики аудита отражены в трудах отечественных ученых экономистов: Ю.А. Данилевского, Алборова Р.А, О.М. Островского, В.И. Подольского, Я.В. Соколова, А.Д. Шеремета, С.М. Бычковой, и др.

Опыт зарубежных стран по аудиту, его стандартизации и аудиторской деятельности в современных рыночных условиях освещен в работах Р. Адамса, Э.А. Аренса, Р. Доджа, Дж. Лоббека, Дж. Робертсона, О. Рейли, М.Б. Хирша, Ф.Л. Дефилза, Г.Р. Дженика и др.

Вместе с тем методология и совершенствования методики аудита отдельных объектов контроля, в том числе аудита финансовых результатов организаций остаются недостаточно разработанными. Это обусловлено в первую очередь различными подходами к сущности финансовых результатов: с одной стороны, с экономической и бухгалтерской точки зрения, с другой стороны - с бухгалтерской и налоговой.

Сущность аудиторской проверки финансовых результатов состоит также из рисков, заключающийся в том, что аудитор может допустить некоторые погрешности в своей работе (осуществив тестирование контрольных моментов и другие аудиторские процедуры) и при подведении общих итогов сделать неверные выводы. По существу этот риск можно рассматривать как взаимодействие нескольких факторов:

а) риск наличия в бухгалтерской отчетности существенных нарушений;

б) риск того, что какие-либо из имеющихся в бухгалтерской отчетности нарушений не будут выявлены в ходе проверки.

С практической точки зрения, перечисленные факторы вызывают риск, который можно раздробить на три компонента:

а) внутрихозяйственный риск;

б) риск средств контроля;

в) риск необнаружения.

С целью избежание таких недоразумений, аудитор обязан изучать эти риски в ходе работы, оценивать их и документировать результаты оценки. При оценке рисков необходимо использовать не менее трех градаций: высокий, средний; низкий. Аудиторские организации могут принять

решение о применении в своей деятельности большего количества градаций при оценках рисков, чем три вышеупомянутые, либо об использовании для оценки рисков количественных показателей (процентов или долей единицы).

Финансовые результаты оказывают существенное влияние на финансовое состояние, платежеспособность и благополучие экономических субъектов.

Поэтому эти объекты управления должны подвергаться тщательной проверке в системе внутреннего и внешнего аудита с целью установления достоверности показателей финансовых результатов, выявления неиспользованных внутренних резервов и их мобилизации для повышения прибыльности всех видов деятельности организаций.

Эффективный аудит финансовых результатов организаций требует надлежащей его организации, разработки и использования специальных стандартов, методических и технических способов аудита, позволяющих раскрывать содержание фактов хозяйственной жизни, связанных с доходами и финансовыми результатами, и влияющих на них факторов для познания предмета и достижения поставленной цели аудита.

Использованные источники:

1. Захарьин В.Р. Бухгалтерский учет финансовых результатов// Консультант бухгалтера. – 2011 г.
2. Осташенко Е.Г. Аудит: Учебное пособие [Электронный ресурс] - <http://timtaller.narod.ru/audit.html>
3. Поташник Р.И. Проблемы установления уровня существенности и аудиторского риска при планировании аудита. / Хоружий Л.И., Концевая С.Р., Бобкова Е.В.// «Бухгалтерский учет и аудит в системе экономических методов» - Ижевск: ФГОУ ВПО «ИжГСХА», 2011 г.
4. Салтыкова А. Как отразить доходы в финансовой отчетности [Электронный ресурс] - http://www.gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare_rus2/104.asp

Аюпова А.Р.

студент 4 курса

Кежун Е.А.

ассистент

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г.Уфа*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В IBM LOTUS NOTES

Одной из самых востребованных и актуальных задач управления работой организации является задача электронного документооборота.

Электронный документооборот – это такая система ведения документации, при которой все процессы, связанные с документооборотом

предприятия, поддерживаются с помощью информационно-технических средств.

Актуальность внедрения автоматизированной системы электронного документооборота (СЭД) на предприятии УНПП «Молния» определена большим объемом бумажного документооборота. Система предполагает хранение информации о сотрудниках предприятия, клиентах, отчеты о поставках продукции, заключения договоров. Документооборот является одним из тех вспомогательных процессов, без которых невозможно нормальное функционирование любого предприятия. Поэтому необходимость перехода на электронный документооборот, существенно ускоряющий и оптимизирующий процессы обработки документов, и, как следствие, повышающий качество выполнения производственных процессов, ни у кого не вызывает сомнений. Проблемы возникают при выборе средств автоматизации документооборота, поскольку в настоящее время существует большое количество программных средств, разнообразных как по функциональным возможностям, так и по цене.

Одним из таких средств, известных на российском рынке более 15 лет, является система коллективных работ Lotus Notes. Система Lotus Notes содержит в своей основе гибкую СУБД. Ее клиент-серверная архитектура позволяет разделять и совместно использовать данные при коллективной работе пользователей, вести локальную информацию, впоследствии легко интегрируемую в общие информационные потоки, синхронизировать процессы рассредоточенных и удаленных участников автоматизируемой деятельности. Приложения Notes совместного использования информации дают возможность многим пользователям общаться в конструктивном диалоге и обмениваться сложными документами.

В ходе проектирования был изучен бумажный документооборот предприятия, т.е. перечень используемых документов. База данных создана на основе шаблона – библиотеки документов.

Предложенный проект автоматизированной информационной системы позволит автоматизировать электронный документооборот на предприятии и обеспечить удобство работы для персонала.

Перед проектированием базы данных важно изучить предметную область и определить основные требования к продукту. Далее на основе этой информации необходимо выделить более конкретные параметры базы. Разрабатываемая БД является объектно-ориентированной, необходимо сформировать список объектов, хранящихся в базе. Планово-Экономический Отдел предъявляет определенные требования к возможностям базы данных. Они определяют список документов, которые необходимо хранить в базе.

Примеры созданных документов представлены на рисунках 1- 4.

Библиотека документов Основной раздел айгуль/айгуль Сегодня 21:52 Частное	Тема:	Накладная		
	Категория:			
	Инициатор	Рецензенты	Параметры рецензирования	
	айгуль/айгуль	yfgj@mail.ru	Тип рецензирования: Последовательное рецензирование При истечении срока: Срок рецензирования не ограничен Уведомить последнюю рецензии инициатора после:	

Рисунок 1 Накладная

Библиотека документов Основной раздел айгуль/айгуль Сегодня 21:52	Тема:	Лист регистраций		
	Категория:			
	Инициатор	Предыдущие	Рецензенты	
	айгуль/айгуль	Нет	Текущие: Олег Киррилович Гречкин Будущие: Нет	

Рисунок 2 Лист регистраций

Рисунок 3 Библиотека документов

Документ в переводе с латинского означает свидетельство, доказательство, поэтому любая хозяйственная операция оформляется документом, который подтверждает факт ее свершения и делает бухгалтерскую запись юридически законной. Благодаря документу точно известно место, время, объект учета и ответственные лица. Документом в учете подтверждается законность и обоснованность всех текущих учетных записей.

В составе документов бухгалтерского учета различают:

- первичные документы;
- учетные регистры;
- отчетные документы.

Каждый факт хозяйственной жизни должен оформляться первичным учетным документом (часть 1 ст. 9 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ).

Создание первичных учетных документов или получение их от других предприятий, принятие их к учету, обработка, передача в архив называется документооборотом.

Движение же первичных документов в бухгалтерском учете регламентируется графиком документооборота. График документооборота на предприятии оформлен в виде схемы и приказа с перечнем работ по созданию, проверке и обработке документов, выполняемых каждым подразделением предприятия, а также всеми исполнителями с указанием их взаимосвязи и сроков выполнения работ. Предприятие оформляет хозяйственные операции оправдательными документами, составленными по формам, содержащимися в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, а также по формам, утвержденным отдельными нормативными актами государственных органов. Первичные учетные документы, разрабатываются самостоятельно для индивидуального применения. При этом формы первичных документов индивидуального применения, разрабатываемые на предприятии должны содержать обязательные реквизиты, установленные Федеральным Законом «О бухгалтерском учете» и утверждаться приказом или распоряжением руководителя организации в установленном порядке:

- наименование документа;
- дату составления документа;
- наименование организации, от имени которой составлен документ;
- содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении;
- наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;
- личные подписи указанных лиц.

Предприятие самостоятельно разрабатывает и утверждает Перечень регистров бухгалтерского учета, содержание которых является коммерческой тайной.

В первичных учетных документах могут содержаться дополнительные реквизиты в целях получения необходимой информации для налогового учета.

Первичные документы, учетные регистры, бухгалтерские отчеты и балансы подлежат обязательной передаче в архив бухгалтерии. До передачи документы должны храниться в закрывающемся помещении в специально предназначенных для этого шкафах или сейфах, исключающих возможность их пропажи или порчи под ответственностью лиц, уполномоченных главным бухгалтером.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011. Режим доступа: www.minfin.ru.
2. О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на

территории Российской Федерации. / Приказ Минфина РФ от 25.11.11 № 160н. Режим доступа: www.minfin.ru

3. План развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012-2015 годы на основе Международных стандартов финансовой отчетности. Режим доступа: www.minfin.ru

*Бабаева З.Ш., Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, доцент
Лугуева Р.Г.
студент факультета иностранных языков
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

КИТАЙ: ПОЛИТИКА ВНЕШНЕЙ ОТКРЫТОСТИ

Китай, как одна из стран с наиболее рано развившейся цивилизацией, исторически имел широкие экономические связи с различными странами мира. Однако, начиная с XVI века приходящая в упадок династия Мин, начала осуществлять замкнутую политику. Особенно с приходом к власти династии Цинн Китай отгородился от внешнего мира, введя запрет торговых сношений с иностранными государствами. Замкнутость на протяжении нескольких веков сделала Китай бедным и отсталым; а распад феодальной системы, происшедший за эти двести-триста лет в Западной Европе, формирование внутреннего рынка во всех капиталистических странах и создание международного рынка сильно стимулировало развитие производительных сил; что составляло яркий контраст с застоём в Китае. После основания КНР, с одной стороны, отдельные страны осуществляли блокаду Китая, позже испорченные отношения с СССР ввели блокаду Китая со стороны соцлагеря; с другой стороны, сами китайцы под влиянием теории социалистической экономики считали, что введение монополии на внешнюю торговлю и строгой импортной политики соответствует интересам государства. В период «великой культурной революции» «банда четырех» пропагандировала политику замкнутости как «патриотизм» и «революционную политику марксизма», многое в этот период определялось как «преклонение перед иностранщиной» и «национальное предательство», в итоге Китай отгородился от внешнего мира и осуществил самоизоляцию.

После третьего пленума ЦК КПК XI созыва китайское руководство осознало, что закрытость от внешнего мира может только препятствовать модернизации китайской экономики. Был исследован опыт восточно-азиатского региона по развитию внешней торговли и стимулированию на этой основе модернизации экономики. В этих странах, включая Японию, Гонконг, Сингапур, Тайвань и Южную Корею, была выбрана внешнеориентированная стратегия развития, что подтолкнуло быстрый экономический рост. Основываясь на этом опыте, китайское правительство приняло решение следовать курсу внешней открытости.

В 1978 г. Китай – отсталая страна с большим населением и низким уровнем экономического развития: сельское хозяйство Китая в основном опиралось на ручной труд, в промышленности большая часть технологий была устаревшей. В целом роль технического прогресса в экономике составляла только 20 %, в то время как в развитых странах она превышала 60 %. Одна из причин, приведших к отсталости промышленности и сельского хозяйства Китая – отгороженность от внешнего мира, непонимание тенденций развития мировой науки и техники, отказ от международных связей и сотрудничества. Необходимо было провести структурную модернизацию существовавших предприятий, повысить их экономическую эффективность. Нехватка средств – важный фактор, ограничивавший экономический рост Китая. Согласно подсчетам экспертов, если отталкиваться от отношения сельскохозяйственных и промышленных основных фондов и ВВП в 1980 г., а также отношения между сельским хозяйством и промышленностью, для того чтобы увеличить ВВП объемом 710 млрд. юаней в четыре раза, необходимо было увеличить основные фонды на 1.55 трлн. юаней. Но уровень национального дохода до 2000 г. мог обеспечить только 800 млрд. юаней, т. е. не хватало еще 40 % средств. В то же время такие отрасли как наука, образование, энергетика и транспорт также нуждались в крупных инвестициях. Для того чтобы восполнить эту огромную нехватку средств, необходимо было активно использовать иностранный капитал и, что еще важнее, передовую технику для модернизации. Существуют данные, что на инопредприятия приходится три четверти приобретаемых Китаем новых технологий.

Дэн Сяопин, верно оценив мировое развитие в то время, указал на то, что для осуществления модернизации Китая необходимо уметь, получать международную помощь и учиться внешней открытости. Он заявил: «Политика открытости – это надежда Китая. Ни одна страна не может развиваться, изолировавшись от всего мира, не усиливая международные связи, не привлекая передовой опыт развитых стран, достижения передовой науки и техники и иностранный капитал».

«Только при условии внешней открытости можно полностью использовать рынок, международные и внутренние ресурсы, улучшить распределение ресурсов, подтолкнуть научно-технический прогресс, повысить экономическую эффективность, ускорить развитие китайской экономики» – так рассуждали китайские реформаторы. Только в таком случае можно будет активно участвовать в международном экономическом сотрудничестве и конкуренции, проявлять преимущества китайской экономики, развивать открытую экономику, сделать так, чтобы внутренняя и внешняя экономика взаимодополняли друг друга, непрерывно повышая международную конкурентоспособность страны.

Внешняя экономическая открытость – это не краткосрочная, а долгосрочная политика, которая не будет меняться минимум 50–70 лет.

Когда Китай осуществит свои стратегические цели, она тем более не должна будет меняться, а если и изменится, то только в сторону еще большей открытости.

Осуществление внешней открытости Китая – это последовательный процесс решения проблем по мере их возникновения. Вместе с тем Дэн Сяопин с самого начала разработал отдельные элементы политики внешней открытости Китая.

Рассуждения Дэн Сяопина были следующими: «Экономический и технический уровень развитых стран высоки, они обладают достаточным количеством средств. А развивающиеся страны бедны либо неразвиты, для развития экономики и избавления от нищеты им необходимо привлекать средства и технику развитых стран». Дэн Сяопин говорил: «если юг не будет развиваться, сбыт капитала и продукции севера будет очень ограничен, дальнейшее обнищание юга может привести к тому, что у севера не окажется рынка сбыта». Поэтому такая взаимная потребность друг в друге развитых и развивающихся стран обеспечила возможность осуществления их взаимной открытости. Дэн Сяопин говорил о всесторонней внешней открытости Китая: «Китай осуществляет открытость по отношению к развитым странам, однако еще важнее открытость по отношению к странам третьего мира. В странах третьего мира большое население, много земли и обильные ресурсы, в области технологий у каждой страны есть свои сильные стороны, мы можем во многих областях осуществлять взаимопомощь и сотрудничество.

Это поможет экономическому развитию и преодолению трудностей каждой из стран». Хотя Китай велик и в нем представлены все отрасли промышленности, он все же не может производить всю продукцию, в которой нуждается, а иногда, если и может, себестоимость оказывается очень высокой, поэтому нужно согласно принципу сравнительных преимуществ направить внимание на глобальный рынок с целью получения наибольшей выгоды. Что касается открытости Китая, СССР и стран Восточной Европы, Дэн Сяопин считал, что экономика и технологии в СССР и странах Восточной Европы более развиты, чем в Китае, и обладают своими особенностями, и Китаю нужно их заимствовать.

Дэн Сяопин отмечал: осуществление политики внешней открытости не означает открытость только для таких развитых стран как США, Япония и страны Западной Европы. Открытость для этих стран – это всего лишь одна из сторон. Другая сторона – это сотрудничество между Китаем и странами Юго-Восточной Азии. И еще одна сторона – это открытость для СССР и стран Восточной Европы. Китай осуществлял открытость по отношению ко всем странам мира. Эта стратегия всесторонней открытости соответствовала мировым тенденциям и имела важное стратегическое значение.

Особенность экономической реформы Китая – поэтапность внешней открытости. Для осуществления внешней открытости необходимо было

подготовить определенные условия. Поскольку на начальном этапе реформы командную систему хозяйствования невозможно было одним шагом превратить в рыночную экономическую систему и поскольку в различных районах такие условия как географическое положение, естественные ресурсы, транспорт и энергоснабжение различались, а технологии хозяйствования развивались неравномерно, в соответствии с постепенностью реформы, осуществление политики внешней открытости постепенно распространялось с юга на север. Первым шагом в политике внешней открытости было утверждение ЦК КПК в январе 1979 г. «особой политики и гибких мер» в отношении провинций Гуандун и Фуцзянь. Вторым шагом было принятие в 1980 г. решения последовательно создать специальные экономические зоны (СЭЗ) Шэньчжэнь, Чжу-хай, Шаньтоу и Сямэнь. Третий шаг – одобрение в 1983 г. решений по созданию СЭЗ на Хайнане. Затем в 1988 г. Хайнань стал первой полностью открытой провинцией Китая. Четвертый шаг – одобрение в 1984 г. введения сразу в 14-ти прибрежных портовых городах политики открытости. Пятый шаг – создание после 1985 г. прибрежного открытого экономического района, формирование открытых экономических районов в дельте рек Янцзы и Чжуцзян, района Сямэня южнее реки Миньцзянь, Чжанчжоу и района Цюаньчжоу. Шестой шаг – осуществление с 1992 г. политики внешней открытости в административных центрах провинций, расположенных на внутреннем континенте, в крупнейших городах и приморских районах. В ряде крупных и средних городов созданы 15 беспоплатных зон, 49 зон технико-экономического освоения и 53 государственные зоны развития высокотехнологичных производств. Седьмой шаг – в 2000 г. открытие западных районов Китая. В 2000–2003 гг. в западных районах начата реализация 36 пилотных объектов с капиталовложениями в 600 млрд. юаней. В провинции Шэньси в 2000 г. начато создание государственной зоны освоения высоких технологий (китайской западной силиконовой долины).

Благодаря опыту политики внешней открытости в Китае сформировалась особая структура открытости: специальные экономические зоны, открытые прибрежные города, прибрежные открытые экономические районы, открытые города, такие как административные центры провинций, расположенных на внутреннем материке, внутренние районы. Открытость внешнему миру распространялась из приморья во внутренние районы страны, после вступления Китая в ВТО региональная открытость все больше все больше становится открытостью всей страны.

Главная составная часть политики открытости – привлечение иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции внесли многосторонний вклад в развитие китайской экономики. Во-первых, с начала 1980-х гг. иностранные инвестиции стали одним из главных источников капитала для развития промышленных предприятий, ориентированных на экспорт китайской продукции за рубеж.

Иностранные инвестиции содействовали росту китайского экспорта. К 1993 г. предприятия, основанные с участием иностранного капитала, обеспечивали 37 % китайского экспорта. Вклад экспортного производства в прирост ВВП КНР за два десятилетия реформ составил 21 %, причем на рубеже веков 45 % экспорта обеспечивали предприятия с иностранным капиталом, причем их доля в высокотехнологическом экспорте составила 30 млрд. долл. или 81 %. К 2000 г. около половины экспорта давали предприятия с иностранным капиталом. Во-вторых, создание совместных предприятий ускорило освоение современных технологий в Китае. В начальной стадии реформ трансфер технологий являлся одним из основных условий допуска иностранных инвесторов на китайский рынок. С помощью иностранных инвестиций совместные предприятия смогли обновить свое оборудование и технологии, и, как следствие этого, повысить конкурентоспособность производимой продукции.

В-третьих, иностранные инвестиции содействовали появлению нового поколения менеджеров в КНР. Главной ролью менеджеров в плановой экономике было выполнение плана, в большинстве случаев, без учета эффективности, качества и конкурентоспособности продукции. В начале реформ КНР испытывала острый недостаток в менеджерах с навыками, соответствующими новым требованиям рынка. Привлечение иностранных инвестиций, учреждение иностранных и совместных предприятий создало условия для подготовки и развития нового класса менеджеров.

В-четвертых, данные предприятия обеспечили новые рабочие места. К 2005 г. число занятых в иностранных или совместных предприятиях достигло 17,5 млн. чел. Например, к 1997 г. Тянь-цзинь привлек 16 млрд. долл. иностранных инвестиций, в городе было основано около 10 000 предприятий с участием иностранного капитала, обеспечивающих работой примерно 320 000 жителей Тяньцзиня.

В-пятых, эксперимент с созданием территорий, открытых для иностранных инвестиций, обеспечил КПК убедительным аргументом в пользу распространения нового опыта на всю территорию Китая.

Формы использования Китаем зарубежных капиталов – это преимущественно ПИИ, внешние займы и, в последние годы международный лизинг, компенсационная торговля и зарубежные портфельные инвестиции.

Использованные источники:

1. Бабаева З.Ш., Конфликты и противоречия экономического роста Китая./ Экономика и предпринимательство. № 1, 2013.
2. Миньци Ли. Китай и будущее мировой капиталистической экономики. [Электронный ресурс] http://scepsis.net/library/id_2376.html

*Бабинич К.В., к.э.н.
доцент
Шаповалов А.А.
БГТУ им. В.Г.Шухова
кафедра внешней экономической деятельности
г.Белгород*

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

На сегодняшний день туризм является показателем развития национальных экономик многих стран, способом увеличения бюджета, повышением культурного уровня и восстановления здоровья людей. Что касается региональной сферы нашей страны, то в России достаточно регионов, которые обладают высоким потенциалом для развития туризма, которые обладают высоким потенциалом для развития туризма.

Несомненно, Белгородская область славится уникальными памятниками времен Великой Отечественной войны, а также не менее известными древними монастырями и храмами. Но достаточно ли этого для развития туризма в области?!

Ответ: «Конечно, не достаточно». Для развития туристического бизнеса необходимо не просто славиться, и иметь какие-либо достопримечательности, но и эффективно рекламировать их и привлекать туристическую массу.

Туризм – это, прежде всего, получение удовольствия, удовлетворение любознательности. Любопытство является одной из физиологических потребностей всего животного мира, в том числе и человека.[3]

Так предпосылки возникновения туризма уходят в древние времена, а как специфическая форма деятельности туризм возник сравнительно недавно.

С древнейших времен множество людей отправлялись в путешествия с целью познания мира, а также завоевания и открытия новых земель. Все эти путешественники нуждались в определенных услугах со стороны местного населения (питание, жилье, отдых). Основными мотивами путешествий были торговля, образование, лечение, далее спортивные поездки, и религиозные мотивы.

Привлечение потоков туристической массы может благоприятно сказаться на развитие области в целом, т.к. это дополнительные денежные доходы, образование новых рабочих мест и улучшение инфраструктуры. Однако не обойдется без первоначального вложения средств в развитие туризма.

Так, например Правительство региона утвердило долгосрочную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Белгородской области на 2013-2017 годы».

Общий объем финансирования программы составляет 2,09 миллиарда рублей: из областного бюджета выделяют 82,5 миллиона, 51 миллион рублей

направят бюджеты муниципальных образований и 1,96 миллиарда планируют получить из внебюджетных источников.[1]

В течение пяти лет на территории Белгородской области планируется построить ряд крупных туристско-рекреационных туристских объектов.

Программа предусматривает создание и совершенствование нормативно-правовой базы развития туризма, а также модернизацию туристских объектов и продвижению туристского продукта на внутренние и внешние рынки.

В итоге ожидается, что в 2017 году объём платных туристических услуг на территории области состоит 1,45 миллиарда рублей, объём платных услуг гостиниц – 1,74 миллиарда, санаторно-оздоровительных услуг – 689 миллионов рублей. В сфере туризма будут работать 5 285 человек.[1]

Туристский поток ежегодно будет увеличиваться на 5-9 %, объём платных туристских услуг на 10-11%, в сфере туризма ежегодно будут создаваться 450 новых рабочих мест.

Для организации полноценного отдыха на территории Белгородской области следует привести в порядок материальную базу индустрии туризма, и расширить спектр предоставляемых услуг: оборудовать пляжи и спортивные площадки, провести реконструкцию памятников истории и культуры, наладить экскурсионное обслуживание, обеспечить возможности для детского отдыха.

Белгородская область славится уникальной самобытной культурой (этнотуризм), богата природным потенциалом (сельский туризм).

Следовательно, в Белгородской области имеются все предпосылки для развития туризма, как одного из значимых составляющих экономического и социокультурного развития региона и существенным источником пополнения регионального бюджета. Благодаря особому географическому расположению и уникальному комплексу культурно-исторических и природных достопримечательностей, регион представляет, при развитой туристской инфраструктуре, значительный интерес для туристских посещений российских и иностранных граждан.

Использованные источники:

1. Belogorie.bgunb.ru
2. Биржаков М.Б., «Введение в туризм»//СПб, 2010 г., 192 стр.
3. Зорин И.В., каверина Т.П., « Туризм как вид деятельности» //Москва,2011 г., 15 стр.

Бабич Д.И.
студент 1 курса группы ЭПб-121

Научный руководитель:

Логачев В.А.
профессор кафедры экономики
ФГБОУ ВПО «КузГТУ имени Т.Ф.Горбачева»
г. Кемерово

МИГРАЦИЯ ИЗ КУЗБАССА - ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РЕГИОНА

Социально-экономическое развитие любого субъекта Федерации предлагает свою обоснованную миграционную политику, отлаженности миграционных потоков. Между тем на практике нередко мы встречаем непродуманность, хаотичность при разработке миграционных программ. В результате, например, Восточная Сибирь и Дальний Восток превратились в зону массового оттока трудоспособного населения, в особенности Кемеровская область (См. Таблица 1.)

Миграция населения Сибирского федерального округа. Таблица 1.

Год	2006	2007	2008	2009	2010
Показатель					
Число прибывших, чел.	365 767	375 655	368 118	368 553	383 559
Число убывших, чел.	407 381	405 926	385 653	386 579	386 999
Миграционный прирост, чел.	-41 614	-30 271	-17 535	-18026	-3440

Источник: [1]

В контексте общих демографических проблем России в Кемеровской области с 2006 по 2010 год компенсацией убыли населения являлся миграционный прирост выходцев из менее благополучных в экономическом отношении стран. Сегодня происходит неравноценный обмен части высококвалифицированных специалистов на иммигрантов с низкой квалификацией, что стало причиной снижения уровня миграционной привлекательности области. Иными словами, чем больше иммигрантов из стран ближнего зарубежья приезжает в область, тем меньше мигрантов с хорошим образованием и высокой квалификацией мы имеем.

Несмотря на то, что в области вот уже на протяжении последних 8 лет зафиксирован положительный миграционный прирост, сегодня он уже не компенсирует естественную убыль населения. Это показывает несостоятельность демографической политики региона в части стимулирования рождаемости и снижения уровня смертности. Центральная часть России является более привлекательной для мигрантов, в связи с чем Область быстро теряет высококвалифицированных специалистов, а получает

мигрантов из Армении, Таджикистана, Казахстана и Киргизии. Поэтому увеличение миграционного прироста не может быть решением демографической проблемы в целом.

В качестве наглядного примера национального состава мигрантов приведем таблицу «Международной миграции в Российскую Федерацию», по данным Федеральной Государственной службы статистики (См. Таблица 2.).

Таблица 2.

Международная миграция в Российскую Федерацию.

	2007	2008	2009	2010	2011
Прибыло в Российскую Федерацию – всего	286956	281614	279907	191656	356535
в том числе:					
из стран СНГ	263277	261170	261495	171940	310549
Азербайджан	20968	23331	22874	14500	22316
Армения	30751	35216	35753	19890	32747
Беларусь	6030	5865	5517	4894	10182
Казахстан	40258	39964	38830	27862	36474
Киргизия	24731	24014	23265	20901	41562
Республика Молдова	14090	15519	16433	11814	19578
Таджикистан	17309	20717	27028	18188	35087
Туркмения	4846	3962	3336	2283	4524
Узбекистан	52802	43518	42539	24100	64493
Украина	51492	49064	45920	27508	43586
из стран дальнего зарубежья	23679	20444	18412	19716	45986
Абхазия	...	...	...	814	2429

Источник: [2]

Таким образом, можно увидеть, национальный состав мигрантов. Он очень разнообразен, но преобладают в нем: узбеки, украинцы, киргизы, казахи и армяне. По статистике России в целом, можно судить и об отдельных регионах нашей родины.

С вступлением с 1 января 2007 года в силу Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию

соотечественников проживающих за рубежом, планировалось увеличение количества таких мигрантов. Вот только реальных положительных результатов программа не приносит т.к. реальной привлекательности нашего региона для соотечественников, проживающих за рубежом, не было создано.

По мнению ведущих российских специалистов в области миграции населения, иммиграционная привлекательность региона определяется различными факторами, характеризующими условия жизни и труда населения. Для выявления факторов, определяющих не количественно, а качественно степень привлекательности места для иммиграции, в мае 2007 года в Новокузнецке, был проведен анкетный опрос, в результате которого были выделены 5 основных факторов, влияющих на выбор потенциального места жительства (города, региона, страны), которые по степени значимости распределились следующим образом:

1. **Стабильная работа - 85 %.**
2. **Реальная возможность приобретения жилья в собственность 67%.**
3. **Приемлемые природно-климатические условия - 59 %.**
4. **Благоприятная экологическая обстановка - 32%.**
5. **Высокий уровень культуры - 21 %.** [3]

Теперь давайте разберем каждый фактор по порядку, в условиях современных реалий. Далее представлены результаты моего исследования, направленного на выявления проблем миграционной привлекательности региона по факторам, влияющим на выбор потенциального места жительства:

1. Стабильная работа . Согласно официальным данным Федеральной Государственной службы статистики Кемеровская область по статистическим показателям потребности предприятий в работниках занимала лидирующее место среди субъектов Сибирского федерального округа. При этом среднемесячная заработная плата одного работника по области в 2011 году составляла 20478,8 рублей [2]. Наличие большого количества вакансий не является определяющим показателем, потому что главный принцип рынка труда – это уровень зарплаты, который определяется уровнем квалификации работника. Поэтому этот вопрос достаточно спорный, и с полной уверенностью ответить на него нельзя, но в сравнении с Красноярским краем, где уровень заработной платы на тот же период составил 25658,6 рублей[2], у нас есть, над чем работать и что улучшать.

2. Реальная возможность приобретения жилья в собственность. Здесь у нашего региона действительно серьезные проблемы, т.к. стоимость квадратного метра жилплощади явно выше, чем в других соседних регионах. Рыночная стоимость квадратного метра на первичном рынке жилья в Кемеровской области по данным Федеральной Государственной службы статистики составляет 36219 рублей[2]. К сравнению, в

Новосибирской области стоимость одного квадратного метра на первичном рынке жилья составляет 34129 рублей [2] (по данным на 2011 г). Таким образом, наш регион не совсем конкурентоспособен на рынке жилья и не может привлечь к себе большое количество высококвалифицированных мигрантов по этому показателю. Потому что рабочему проще и выгоднее поехать, например, в Новосибирскую область и там приобрести недвижимость, тем самым переместив свою рабочую силу в соседний регион.

3. Приемлемые природно-климатические условия. Выделение данного фактора участниками опроса подчеркивает их стремление к комфорту проживания. Характеристика природно-климатических и географических особенностей Кемеровской области призвана разрушить стереотипное, зачастую искаженное, представление мигрантов о неприемлемости жизни в суровых природных условиях.

4. Благоприятная экологическая обстановка. В Кемеровской области имеется развитая горная, металлургическая и химическая промышленности, в связи с чем экологическая обстановка в Кузбассе критическая! Область входит в число самых «грязных» регионов России, является зоной чрезвычайной экологической ситуации. По данным министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации из двадцати городов Российской Федерации с наибольшим количеством образования отходов, первые четыре места занимают города Кемеровской области: Кемерово (891,0 млн. т), Междуреченск (263,4 млн. т), Киселевск (158,0 млн. т), Березовский (128,5 млн. т). Кроме этого, в списке имеются еще четыре города: Новокузнецк (7-е место, 86,9 млн. т), Прокопьевск (10-е место, 47,4 млн. т), Ленинск-Кузнецкий (12-е место, 46,6 млн. т) и Белово (13-е место, 45,4 млн. т) [4]. При такой экологической обстановке никакого роста миграции быть не может.

5. Высокий уровень культуры. Несмотря на высокую концентрацию промышленного производства в области уделяется большое внимание культуре и спорту. По этому показателю Кемеровская область имеет достаточно аргументов для того, чтобы быть привлекательной для мигрантов. В области массово строятся и реконструируются объекты культуры. Особенно активно это происходит в рамках подготовки ко дню шахтера, ежегодно отмечаемого в Кузбассе. За последние годы создано множество спортивных сооружений: СК «Арена», «Губернский центр спорта» на бульваре Строителей и т.д. Произведен капитальный ремонт центрального бассейна, стадиона «Химик», стадиона «Шахтер»- и это только в г.Кемерово! Так же по всей области проводится строительство, ремонты и реконструкции объектов соцкультбыта таких, как: ДК, развлекательных центров, парков, скверов, памятников, стадионов и т.д.

Рассмотрев основные факторы миграционной привлекательности области, Считаю, что решение этой проблемы не в развешивании плакатов и баннеров с символикой: «Мы любим тебя, город», «Мы любим тебя, Кузбасс», «Мы привыкли Кузбассом гордиться», таким методом вопрос демографии не решить. Этим способом нельзя заставить или убедить людей жить или приезжать в Кузбасс. Это пустая трата денег налогоплательщиков.

Проблему нужно решать как на федеральном, так и на региональном уровне. Прежде всего, нужно заботиться о том населении, которое живет и созидает в Кузбассе, делает его богаче, является его основой, а не об эмигрантах, которые временно приезжают и пользуются нашей землей. Они увозят свой доход на родину и не увеличивают ВВП ни Кузбасса, ни России в целом. Поэтому нужно действовать! Нужно увеличивать социальные гарантии и уровень жизни в регионе.

Коренным образом изменить программу «доступное жилье». Государство должно полностью взять на себя оплату банковских ставок по кредиту, таким образом заемщик будет выплачивать только «тело» кредита, только такое доступное жилье позволит привлечь в Кузбасс большое количество молодых и перспективных специалистов из других регионов, что остановит отток трудоспособного населения из Кузбасса. Наличие собственного жилья даст дополнительный импульс к увеличению рождаемости в регионе, а возросший спрос на жилье увеличит темпы строительства, что в свою очередь обеспечит область дополнительными рабочими местами.

Чтобы хоть как-то удержать молодых и перспективных специалистов в нашем регионе и замедлить темпы «утечки мозгов», нужно обеспечить их, прежде всего работой и притом хорошо оплачиваемой. А в этом поможет программа развития и поддержки малого бизнеса. Они, бизнесмены, дадут людям нормальную работу и заработок, что и поспособствует покупке недвижимости в области. К сожалению, эта программа не работает, так как это необходимо в сложившейся экономической ситуации. Эту проблему нужно решать.

Проблему загрязнения окружающей среды решить не представляется возможным, потому что ужесточение и принятие новых требований по охране окружающей среды повлечет за собой большие затраты на постройку новых и реконструкцию старых очистных сооружений, что в свою очередь скажется на стоимости продукции. Такое увеличение цены приведет к уменьшению спроса на продукцию и как следствие спасать придется не демографию области, а большую часть ее промышленного комплекса. Но тем не менее постепенное, плановое улучшение экологической обстановки в регионе необходимо.

Принятие всех этих мер даст людям возможность спокойно жить на родной земле, тогда они будут работать с двойной отдачей, и уж точно не покинут область.

Таким образом, решение этой проблемы очень многогранно и затрагивает чуть ли не все сферы человеческой жизни, которые формируют мировоззрение человека о том, как и где ему жить, строить дом, рожать детей и воспитывать внуков. Именно поэтому, как мне кажется, нужно уделять этой проблеме чуть больше внимания, а еще лучше, постараться решить ее всеми возможными путями и средствами, что бы ни оказалось так, что страна Россия, а живут в ней далеко не русские...

Использованные источники:

- [1]Топкаев Д.А Миграционные процессы в Кемеровской области.
// [<http://www.library.ru/help/docs/n77079/1.pdf>]
- [2]Федеральная Государственная служба статистики:
//[<http://www.gks.ru>].
- [3] Топкаев Д.А. Миграционная политика Кемеровской области: оптимизация адаптационных процессов.// Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Чита – 2011.
- [4]Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации://[<http://www.mnr.gov.ru/news/detail.php?ID=117913>]
- Топкаев Д.А. Региональные аспекты социальных процессов (на примере миграционной политики Кемеровской области) // Проблемы социально-экономической устойчивости региона: Сборник материалов V Международно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2008. – С.204-207. 0,1 п.л.
- Федеральная миграционная служба, официальный сайт ФМС России: // [<http://www.fms.gov.ru/>].

Баданова А.М.

студент

Ярославцева М.А.

студент группы Э-11-4

**Пермский филиал «Национального
исследовательского университета**

Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ

Тому, кто покупает ненужное,

скоро придется продавать необходимое

Бенджамин Франклин

«Торговля органами». Данное словосочетание звучит как торговля товарами повседневного пользования. У каждого человека найдётся своё видение этой темы. И существует, естественно, две точки зрения по данному аспекту.

Многие люди считают, что нужно разрешить и запустить данный оборот во многих странах, потому что в каждой стране есть нуждающиеся в

органах. Находятся люди, которые могут помочь не только нуждающемуся в органах человеку, но и себе, ведь чаще всего люди идут на такой шаг, когда они в чем-то нуждаются, в частности и в большинстве случаев это нужда в деньгах. Несмотря на большие очереди в больницах на пересадку органов, существуют люди, которые по своим объективным причинам не считают необходимым выводить такого рода обмен органами на общедоступный уровень. Они считают такой обмен не только неэтичным, но и аморальным.

В Иране был принят закон, согласно которому любой человек может передать свой орган для трансплантации другому человеку. Но речь идет только о восполняемых или парных органах. Человек не может передать, например, сердце или печень, потому что он не сможет жить без этой части тела. Почек же у человека две, поэтому продать можно именно почку, а не какой-либо другой орган [6]. Спрос на почки неуклонно растет во всех западных странах, ведь от почечной недостаточности страдает все большая часть населения, при этом предложение донорских почек снижается. Согласно статистическим данным, около 40 тысяч человек в Западной Европе ждут необходимый им орган для пересадки, в то время как около 30% их них, по оценкам, умрут, не дождавшись помощи.

Такой закон появился именно в Иране, потому что в этой стране наблюдается один из самых низких уровней жизни. Это означает, что если бы Иран не легализовал продажу органов, то самые бедные слои населения продавали бы свои органы с целью получить средства к существованию, но в этом случае они бы продавали свои почки на черном рынке, не получая при этом должного медицинского обслуживания [4]. В случае же принятия закона о легализации продажи органов данный рынок регулируется государством, что гарантирует донору то, что до него действительно дойдут деньги, а операция будет проведена должным образом. В других развивающихся странах, например, в Пакистане, также бедняки желают продать свою почку за денежное вознаграждение, то в этих странах продажа органов не легализована. Запрет на продажу человеческих органов означает, что государство просто фиксирует цену, оно вмешивается в экономику и устанавливает цену, равную нулю, так как жертвовать почку не только не запрещено, но и поощряется [6].

Безусловно, после принятия такого закона потребность в донорских органах в Иране значительно снизилась. Количество проводимых операций по пересадке органов резко увеличилось, новые органы получили многие нуждающиеся в них люди. Когда человек может купить себе почку, он составляет список предпочтений и может выбрать именно тот орган, который наиболее ему подходит. Например, выбрать самого молодого донора или донора, перенесшего меньше всего болезней на свою жизнь. Многие врачи выступают за то, что легализация продажи человеческих органов необходима. К примеру, профессор хирургии медицинского факультета Йельского Университета, Эми Фридман, говорит: "Спрос на

трансплантацию органов для спасения жизни настолько опережает предложение, что ожидающие пациенты и трансплантологи в отчаянии" [1].

Однако с другой стороны, торговля человеческими органами повлекла за собой множество негативных последствий. В первую очередь это, безусловно, незаконный оборот органов с участием организованной преступности [2]. В настоящее время резко обострилась проблема торговли человеческими органами, сегодняшние законы зачастую бессильны перед отточенным мастерством дилеров. Преступники лишены моральных принципов, человеческая жизнь для них утратила ценность, ведь чаще всего они похищают детей с целью дальнейшей продажи их органов. Это является серьезной проблемой и для России, и для Мирового сообщества. Незаконная торговля человеческими органами нарушает основные права человека, закрепленные в Конституции, принцип уважения человеческого достоинства, справедливости и равноправия. Именно поэтому продажа человеческих органов запрещена в большинстве развитых стран, в том числе и в России. Самым шокирующим является то, что в некоторых странах произошел ряд жестоких убийств, направленных на продажу органов для других людей, которые в них нуждались. Эти убийства были заказаны правительством! Ярким примером служит республика Косово, где премьер-министр Хашим Тачи приказал похитить 300 сербов и изъять у них жизненно важные органы с целью дальнейшей перепродажи [5]. Жажда легкой наживы от продажи человеческих органов движет многими людьми, а том числе высокопоставленными чиновниками. Это говорит о том, что необходимо более жесткое государственное регулирование в этой сфере, а также о необходимости борьбы с черным рынком человеческих органов.

Если рассматривать данную проблему с экономической точки зрения, то можно заметить, что в настоящее время сложилась такая ситуация, при которой предложение такого рода товара, как человеческие органы, в частности почки, превышает спрос на органы в странах, где уже давно действует закон, который разрешает покупку и продажу почек. Во многих известных журналах пишут, что люди уже сами стали рекламировать свои органы, расклеивая объявления с группой крови и номером телефона рядом с больницами, где проводят операции по пересадке органов [4]. Количество проводимых операций по пересадке органов резко увеличилось, новые органы уже получили многие нуждающиеся в них люди.

У данного рода проблемы существует очень много негативных последствий - не только этических и моральных, но и экономических, как было упомянуто ранее. Если говорить о положительных качествах «торговли органами», то, естественно, в первую очередь нужно говорить о пациентах, которые смогли выжить только благодаря донорам. Таким донорам, которые являются здоровыми людьми, которые вызвались помочь страдающему человеку, и этот донор – не попавший в аварию человек, у которого отказало сердце или мозг, а все остальные органы в полном порядке. Такого донора не

пришлось ждать полгода, год, а то и больше, стоять в очереди на тот орган, который жизненно необходим. Пациент благодаря существованию закона, позволяющего сделать легальной продажу и покупку органов, получил возможность не подвергать свой организм пыткам. Он смог купить за деньги то, что сделает его новым человеком, что дает ему второй шанс на жизнь.

Естественно, при обмене органа на деньги, выигрывают в какой-то степени оба человека, которые участвуют в данном соглашении. Тот человек, который нуждался в немедленной замене органа, по нашему мнению, выигрывает от данной сделки больше, нежели тот человек, которому пришлось отказаться от своего органа в пользу материальной необходимости. Такому человеку придется себе в чем-то отказывать, а именно: в физических нагрузках, в предпочтениях к еде, в определенных видах деятельности. Ему придется кардинально поменять свою жизнь.

Европейский союз и Всемирная организация здравоохранения объявили о своей готовности бороться с «трансплантационным туризмом». Это понятие подразумевает поездки граждан развитых государств в такие бедные страны, где торговля органами не запрещена законом. Там они беспрепятственно осуществляют трансплантацию органов по причине болезней, проблем со здоровьем, что представляется сложным в их государстве.

Подводя итоги, мы пришли к соглашению, что в развивающихся странах данный закон о торговле органами может быть эффективным, потому что он позволит снизить показатели теневой экономики. Продажа органов будет осуществляться там независимо от того, легализована она или нет, потому что бедные слои населения зачастую видят в этом свой единственный способ к выживанию. Легализация же позволит контролировать этот процесс и снизить уровень незаконного изъятия органов. В то же время, развитые страны не должны легализовать продажу органов, потому что некоторые люди будут видеть в продаже своих органов легкий путь к получению денег, нанося при этом вред своему здоровью. Продажа органов превратится в бизнес, будут страдать моральные и этические нормы общества. Вопрос цены за определенную часть тела противоречит моральным устоям человечества. Безусловно, безвозмездное пожертвование почки своим родственникам является, напротив, проявлением гуманизма.

Использованные источники:

Специальная литература

1. British Medical Journal, February 2010

Электронные ресурсы

2. transplantology.com / Портал трансплантологов
[Эл ресурс]. Режим доступа:
http://www.transplantology.com/index.php?option=com_content&task=view&id=175&Itemid=108
3. hpsy.ru / Роганов С., Малые войны нового века
[Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://hpsy.ru/public/x3252.htm>

4. guardian.com/ British national daily newspaper

[Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://www.guardian.co.uk/world/2012/may/27/iran-legal-trade-kidney>

5. aif.ru/ «Аргументы и факты», газета

[Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://www.aif.ru/society/article/17184>

6. Лекция Андрея Бремзена

[Эл ресурс]. Режим доступа:

https://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=XlKFjEblvTc

Бадретдинова Э.Р.

студент

Рабцевич А.А.

Ассистент БашГУ

Башкирский гос. университет

Россия, г.Уфа.

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Безработица – это превышение предложения труда над спросом на труд. Взаимодействие спроса на труд с его предложением определяет уровень занятости.

Актуальность этой проблемы всегда останется не закрытым. Несмотря, на то какие бы идеальные реформы не проводила правительства, это проблема в конечном итоге, все равно не исчезнет.

По моему мнению, существуют всего лишь две причины безработицы:

- 1) отсутствие инициативы работать;
- 2) отсутствие удовлетворяющей работы.

Взять только, первую причину безработицы, она возникает тогда, когда человеку и без занятости на рынке труда хорошо, то есть либо он находится на чьем-то попечительстве, например, живет с родителями и пользуется семейными доходами. К сожалению очень много таких людей, которые не желают работать.

Можно привести пример с другими странами. Например, в Германии очень большие социальные выплаты по безработице, которые могут выплачиваться до конца жизни человека и в довольно крупном размере. Исходя из этого в Германии достаточно людей, которые не изъявляют желания занимать место в центре занятости.

Ко второй категории людей относятся те, кого не устраивают место, условия работы и, конечно же, заработная плата. Например, люди с высшим образованием не могут найти работу по специальности, это связано с тем, что у нас в стране очень много людей заканчивают высшее учебное заведение, а в профессиональное техническое училище мало кто идет и это приводит к нехватке рабочих на различных предприятиях и заводах. И

поэтому на людей с высшим образованием спроса меньше, чем на рабочую силу. В результате, по этим причинам многие люди, которые окончили вузы, долгое время не могут устроиться на работу.

В науке макроэкономика на рынке труда выделяют три основных вида безработицы:

- 1) Фрикционную (с лат. Трение)
- 2) Структурную – результат несовпадения спроса на труд и предложения его в различных фирмах, отраслях, по разным профессиям. Подобное несовпадение может возникнуть из-за того, что спрос на один вид работников растет, на другой, наоборот, сокращается, а предложения немедленно приспосабливаются к таким изменениям. Этот вид безработицы связан с переобучением и сменой квалификации.
- 3) Циклическую, вызываемую сменой фаз в промышленном цикле. Это безработица связана с невозможностью найти работу по любой специальности в связи с общим низким совокупным спросом на труд. [1, С.26]

Уровень безработицы в России, исчисленный как отношение численности безработных к численности экономически активного населения, в ноябре 2009 г составил 8,1 проц. Об этом свидетельствуют опубликованные сегодня Росстатом результаты выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию. По сравнению с ноябрем 2008 г численность безработных была выше на 0,8 млн человек, или на 15,9 %, численность занятого населения была ниже на 1,2 млн человек, или на 1,7 %¹.

Что же касается уровня безработицы за 2013 год, то цифры 2013 года положительно повлияли на экономику страны.

Исходя, из этого, можно прийти к выводу, что с каждым годом в экономике нашей страны происходят изменения по числу безработицы в лучшую сторону.

Уровень безработицы в России в минувшем году был явным поводом для гордости. На фоне пугающих цифр из других стран, особенно из Европы, наши показатели выглядели ободрающе низкими. Экономисты, впрочем, не разделяют ни оптимизма властей, ни их уверенности в том, что низкая безработица их заслуга и залог успешного развития экономики страны. Эксперты констатируют: уровень реальной безработицы существенно расходится с декларируемой, а отсутствие правдивой информации делает нашу экономику, и в частности рынок труда, незащищенными перед вероятным кризисом. Тем более что последние официальные сводки говорят о том, что и у нас ситуация начала меняться не в лучшую сторону. На днях Министерство труда сообщило, что официальная численность безработных в феврале 2013 года выросла на 3,36%, перевалив отметку в 1,1 млн. человек. Уровень безработицы вырос в 81 регионе страны, сократившись лишь в Ингушетии и Ульяновской области.

В середине декабря 2012г. вице-премьер Ольга Голодец заявляла о том, что имеющиеся показатели безработицы – рекордно низкие для России и в отличие от европейских стран, переживающих очередной кризис, у нас накоплен «огромный запас» по созданию новых рабочих мест. С ней был согласен и мэр Москвы Сергей Собянин, отмечавший, что Россия на сегодняшний момент имеет самую низкую безработицу в мире, а в столице и вовсе на 2,5 млн. больше рабочих мест, чем трудящихся. На первый взгляд наши цифры действительно выглядят намного лучше европейских. Так, по данным Федеральной службы по труду и занятости населения, регистрируемая безработица в январе составляла в РФ 1,4%. В Евросоюзе в это же время наблюдался самый высокий показатель за всю историю его расчета с 1995 года – 11,9% от всего трудоспособного населения. В Испании, по информации Eurostat, безработица составила 26,2%, в Италии – 11,7%, во Франции – 10,6%, в Германии – 5,3%. В США в декабре прошлого года уровень нетрудоустроенных граждан находился на отметке в 7,8%.

Впрочем, на этом наши преимущества заканчиваются. Начнем с того, что зарегистрированная безработица в России и в Европе – вещи несколько разного порядка. Если обратиться к данным Росстата, получаемым на основе подсчета числа безработных по методологии Международной организации труда (МОТ), то наши показатели существенно возрастут – до 4,5 млн. человек, или 6% экономически активного населения в январе этого года. (Напомним, что самый высокий уровень общей безработицы был зафиксирован Росстатом в кризис 2010 года – 9,2%.) Самый низкий уровень безработицы, соответствующей критериям МОТ, сегодня отмечается в Центральном федеральном округе (3,4%), зато в остальных регионах он колеблется от 5%. Самый высокий зафиксирован в Северо-Кавказском федеральном округе – 13,2%.

«Зарегистрированная безработица в России считает только тех людей, которые пришли на биржу труда и встали на учет, – пояснил директор Института проблем глобализации Михаил Делягин. – Вероятность найти нормальную работу там очень мала, а проблем с оформлением много, естественно, люди туда не ходят. Поэтому разница между фактической безработицей и зарегистрированной получается существенной, и можно с уверенностью сказать, что на бытовом уровне наш показатель намного выше, чем у европейцев».

Вторая причина, по которой ситуация с занятостью у нас выглядит лучше, чем на Западе, довольно простая – быть безработным в Европе гораздо выгоднее, чем в России. «Наши пособия по безработице просто несравнимы, – продолжает Михаил Делягин. – Если там на эти деньги вполне можно существовать, то в России вы едва ли сможете на них выжить». Действительно, в России минимальный размер пособия – 850 руб., максимальный – 4 тыс. 900 руб. По данным департамента труда и занятости населения города Москвы, средний размер начисленного пособия за февраль

2013 года составил 2 тыс. 929 руб. Для сравнения: во Франции порог – 6 тыс. 161 евро, а размер выплат равен 57,4% от средней зарплаты перед увольнением. В Германии – 60% от средней зарплаты, но не более 2 тыс. 215 евро, а в Швейцарии – и вовсе 80% от последнего заработка (потолок – 6 тыс. 986 тысяч евро в месяц).

Несмотря на все показатели безработицы в России, какими бы они низкими не были, на практике и на бытовом уровне, как сказал Михаил Делягин, эти показатели намного выше.

К чему же приводит уровень безработицы.

- 1) Потеря и недоиспользование экономического потенциала общества и в первую очередь недовыпуск продукции;
- 2) При длительной безработице потеря квалификаций, навыков к работе;
- 3) Прямое падение уровня жизни населения, так как пособия по безработице ниже зарплаты;
- 4) Политическая нестабильность общества, недовольство правительством;
- 5) Рост психологической напряженности населения, неуверенность в завтрашнем дне, болезни, преждевременная смерть, самоубийства и т.д.[3, С.30]

В целях борьбы с безработицей должна быть разработана программа по активации экономики страны с конкретными мероприятиями.

Использованные источники:

- 1) В.А. Яллай Макроэкономика/учебное пособие/г.Псков, 2003 г., С.26
- 2) В.А. Яллай Макроэкономика/учебное пособие/г.Псков, 2003 г., С.30
- 3) <http://old.zerich.com/news/prime-tass/hl/20856/>
- 4) <http://www.newizv.ru/economics/2013-03-11/179017-bazar-truda.html>

Барановский А. Г., к.э.н., доцент

Тренихин А.П., к.э.н., доцент

ГУВПО «Белорусско-Российский университет»

Беларусь, Могилев

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

1. Устойчивое развитие в экономике

1.1. Исходные понятия к теме вопроса

Согласно толковому словарю Ожегова С. И. выделим следующие ключевые понятия[1].

Таблица 1 - Исходные понятия рассматриваемой концепции

Исходные понятия	Содержание понятий
Концепция	Система взглядов на что-н.; основная мысль
Устойчивый	1. Стоящий твердо. Устойчивое равновесие, живучесть. 2. Не подверженный колебаниям.
Развитие	1. Развить – распространить, расширить, углубить содержание или применение чего-н. 2. Процесс перехода из одного состояния в другое

	более совершенное, переход от старого качественного состояния в новое качественное состояние, от простого к сложному, от низшего к высшему
Рост	1. Увеличение организма или отдельных органов в процессе развития. 2. Увеличение в числе, в размерах, развитие в промышленности. 3. Усиление, укрепление политической активности. 4. Совершенствование в процессе развития мастерства. 5. Размеры человека или животного.

1.2. Истоки формирования концепции устойчивого развития экономики

Понятие «устойчивое развитие» впервые было предложено канадской комиссией по охране окружающей среды **в 1915 г.** Международная комиссия по окружающей среде и развитию **в 1987 г.** дала **следующее определение:** «Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности в настоящее время, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности».

В общем случае *устойчивое развитие* ([англ. sustainable development](#)) — процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений[2].

Концепция устойчивого развития появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической (табл.2).

Таблица 2 -. Точки зрения на устойчивое развитие

Точка зрения	Содержание точки зрения устойчивого развития
Социальная	ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем, в том числе, на сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми
Экономическая	основана на теории максимального потока совокупного получаемого дохода при условии сохранения используемого при этом совокупного капитала
Экологическая	направлена на обеспечение целостности биологических и физических природных систем

Позаимствованная из Википедии схема хорошо иллюстрирует сущность концепции устойчивого развития.



Рис. 1. Схема устойчивого развития [2]

Согласование этих различных точек зрения и их перевод на язык конкретных мероприятий, являющихся средствами достижения устойчивого развития — задача огромной сложности, поскольку все три элемента устойчивого развития должны рассматриваться во взаимосвязи и сбалансированности.

Очевидно, что устойчивость развития экономики может быть обеспечена только комплексно на всех её уровнях. Основные предпосылки устойчивости развития по уровням экономики приведены в таблице 3. Таблица 3 - Предпосылки устойчивости развития для различных уровней экономики

Уровень экономики	Основные предпосылки устойчивости развития
Мировая	- состояние и динамика развития мировых экономических лидеров: США, Японии, Китая, ФРГ; - адекватная экономическая политика стран ОПЕК и других экспортёров ресурсов, - политическая стабильность в мире.
Страна	Современный технологический уровень производства. Финансовая стабильность. Дополнительно: обеспеченность природными ресурсами.
Регион страны	Конкурентоспособность продукции ведущих предприятий, положительный торговый баланс, внутренние источники финансирования (бездотационность)

Предприятие	Конкурентоспособность продукции, эффективность использования ресурсов, инвестиционная привлекательность, кредитоспособность

2. Проблема индикаторов устойчивого развития экономики.

2.1 Понятие индикатора устойчивого развития экономики

Важным вопросом в реализации концепции устойчивого развития является выявление соответствующих индикаторов (показателей) количественной и качественной оценки устойчивости экономики.

Исходя из рассмотренного выше тройственного подхода к устойчивости, такие индикаторы должны отражать экологические, экономические и социальные аспекты.

В Википедии приведена следующая трактовка: **индикатор устойчивого развития** ([англ. index of sustainable development](#)) — показатель (выводимый из первичных данных, которые обычно нельзя использовать для интерпретации изменений) и позволяющий судить о состоянии или изменении экономической, социальной или экологической переменной. В качестве индикаторов могут служить индексы, отражающие динамику основных экономических и социальных показателей. Целью введения индексов является оценка ситуации или события, для прогноза развития сложившейся ситуации и разработки мероприятий решения возникающих проблем. На сегодняшний день **отсутствуют обоснованные количественные критерии**, позволяющие измерять степень устойчивости развития государств, отдельных регионов и территорий[3].

2.2. Индикаторы, их виды и значение.

Рассмотрим исходные положения для выбора и формирования системы индикаторов (см. табл. 4).

Таблица 4 – Исходные понятия категории экономических индикаторов

Понятие	Характеристика
Индикатор	Доступная наблюдению и измерению характеристика изучаемого объекта, позволяющая судить о других его характеристиках, недоступных непосредственному исследованию. Википедия Экономические индикаторы - это макроэкономические показатели, публикуемые в форме отчетов правительства или независимых организаций и отражающие состояние национальной экономики.
Индекс	(лат. index — список, реестр, указатель) — число, буквы или другая комбинация символов, указывающая место элемента в совокупности или характеризующая состояние некоторой системы, например показатель активности, производительности, развития, изменения чего-либо. Википедия
Критерий	(др.-греч. κριτήριον — способность различения, средство суждения,

	(мерило) — признак, основание, правило принятия решения по оценке чего-либо на соответствие предъявленным требованиям (мере). Словарь иностранных слов.
Показатель	[economicindexfigure, activityindicator] (в экономике) — выраженная числом характеристика какого-либо свойства экономического объекта , процесса или решения . Яндекс. Словари
Среди основных экономических индикаторов можно выделить следующие: ВВП, уровень инфляции, размер золотовалютных резервов, ставка рефинансирования, размер государственного долга, состояние платежного баланса, уровень безработицы, а также ряд денежных индикаторов. Существуют также различные экономические индексы, обычно рассчитываемые независимыми организациями и институтами. Это, например, индексы производственной активности, индексы настроения потребителей, индексы уверенности бизнеса, всевозможные индексы экономических ожиданий и т.д. В целом, экономические индикаторы свидетельствуют об изменениях в совокупной экономической деятельности	

В качестве индикаторов используют преимущественно индексы, но также доли, относительные и абсолютные показатели (табл. 5). Примеры индексов взяты из базового набора индикаторов устойчивого развития разработанного Комиссией ООН по устойчивому развитию[5].

Таблица 5 – Примеры индикаторов

Вид индикатора	Пример	Ед. изм.
Индекс как место в рейтинге	Индекс качества жизни	позиция
Индекс как отношение	Темп роста ВВП	%
Доля	Доля инвестиций в ВВП	%
Относительный показатель	ВВП на душу населения	долл./чел
Качественный показатель	Участие в региональных торговых соглашениях	да/нет
Абсолютный показатель	Площадь земель, загрязненных опасными отходами	км ²

Важнейшие из индикаторов могут служить как критерии оценки состояния объекта и как критерии принятия управленческих решений и разработки программ развития объекта.

Тарасова Н.П. и Кручина Е.Б. отмечают, что индикаторы также могут выполнять важную коммуникативную функцию. Так индикаторы состояния окружающей среды информируют общественность и привлекают внимание к определенным экологическим угрозам. Это часто мобилизует людей для самостоятельного принятия необходимых мер или обращения за помощью к представителям властей или частным компаниям[6].

3. Индикаторы устойчивого развития в интерпретации международных институтов

Выделяют два подхода к построению индексов и индикаторов:

1. Построение системы индикаторов, с помощью которых можно судить об отдельных аспектах развития: экологических, социальных, экономических и др.
2. Построение интегральных, агрегированных индексов, с помощью которых можно комплексно судить о развитии страны (или региона).

Основная трудность при агрегировании информации в индексы состоит в определении весов исходных показателей без утраты значимости и без излишней субъективности. Обычно агрегированные показатели подразделяются на следующие группы:

- социально-экономические;
- эколого-экономические;
- социально-экологические;
- эколого-социо-экономические[3].

В настоящее время используются две системы индикаторов устойчивого развития:

- система показателей эколого-экономического учета(ОСЭР) и
- индикаторы Комиссии по устойчивому развитию (КУР) ООН (табл. 6).

Таблица 6- Системы показателей оценки устойчивого развития

ОСЭР	КУР ООН
- показатели для оценки эффективности деятельности в области охраны окружающей среды; - показатели для обеспечения интеграции природоохранных вопросов в отраслевую политику; - показатели, выводимые из природоохранной отчетности	- индикаторы социальных аспектов устойчивого развития; - индикаторы экономических аспектов устойчивого развития; - индикаторы экологических аспектов устойчивого развития (включая характеристики воды, суши, атмосферы, других природных ресурсов, а также отходов); - индикаторы институциональных аспектов устойчивого развития (программирование и планирование политики, научные разработки, международные правовые инструменты, информационное обеспечение, усиление роли основных групп населения).

3.1. Индикаторы ОЭСР

Система индикаторов ОЭСР объясняет взаимосвязи между экономикой и защитой окружающей среды, выявляет экономико-экологические и социально-экологические взаимосвязи.

Система индикаторов ОЭСР представляет собой модель "давление-состояние-реакция (ДСР). Модель ДСР работает следующим образом: человек своей деятельностью оказывает «давление» на окружающую среду и изменяет количество и качество природных ресурсов («состояние»); общество реагирует на эти изменения путём изменения государственной политики, изменениями общественного сознания и поведения («реакция на давление»).

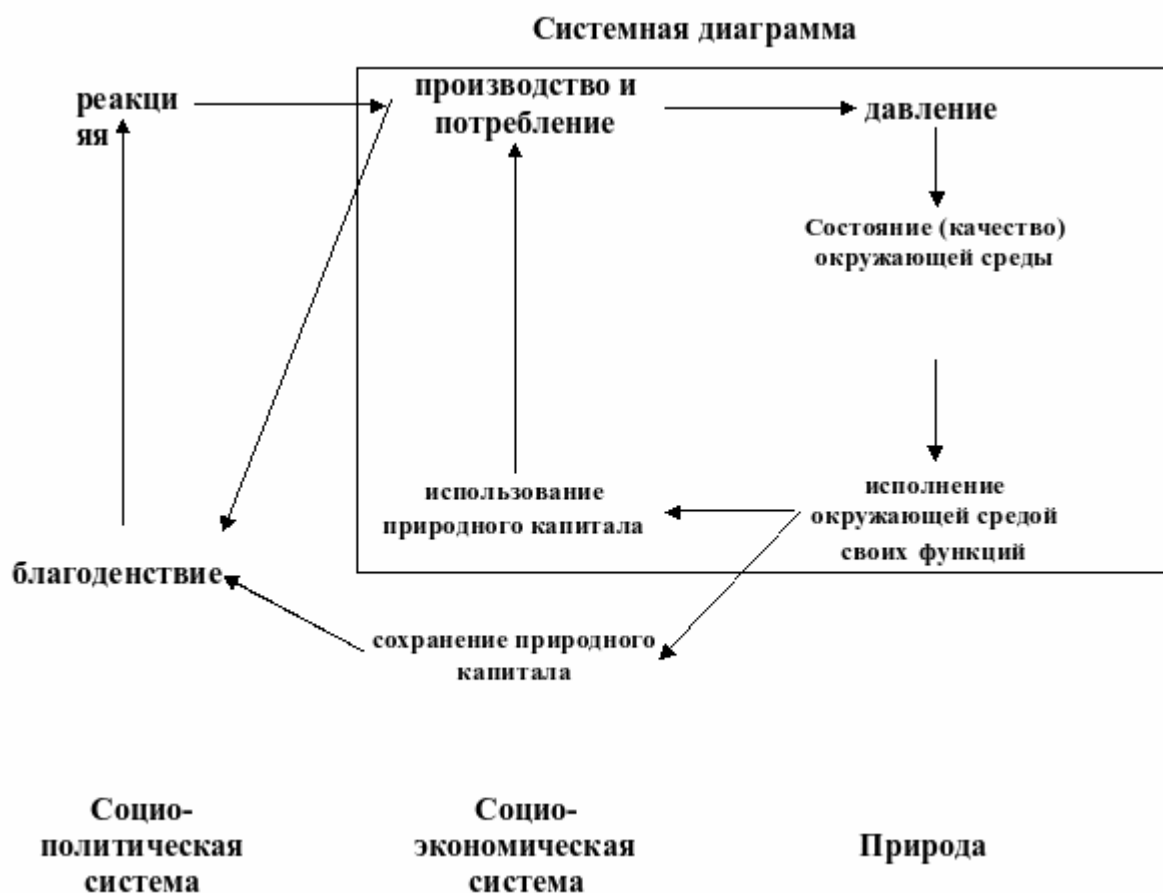


Рис. 2. Схема модели «давление-состояние-реакция» [3].

Всего было выделено 11 индексов, **68 базовых индикаторов и 114 дополнительных индикаторов**, которые должны способствовать анализу для принятия решений

Одиннадцать индексов распределены по проблемам и объектам:

- Земля - индекс использования земли.
- Леса - индекс риска для лесов.
- Вода - индекс уязвимости водных ресурсов.
- Биоразнообразие — степень освоенности земель.
- Морские и прибрежные ресурсы - индекс риска для прибрежных территорий.
- Атмосфера - индекс выбросов парниковых газов.
- Энергия – использование электроэнергии на душу населения.
- Соцразвитие - индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).
- Экономическое развитие - ВВП на душу населения.
- Инфраструктура - индекс достижимости.
- Природные катастрофы - индекс климатического риска[6].

3. 2. Индикаторы КУР ООН.

Системы индикаторов КУР ООН (Комиссия ООН по устойчивому развитию) Комиссия ООН по устойчивому развитию (КУР)) была создана в декабре 1992 года Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН A/RES/47/191 в качестве функциональной комиссии ЭКОСОС ООН с целью реализации всемирного соглашения, достигнутого в июне 1992 г. на саммите в Рио-де-Жанейро, посвященном вопросам защиты окружающей среды[5].

Предложенные в проекте индикаторы требуют специальных преобразований, приспособления к конкретным условиям, а в некоторых случаях — расширения для отдельных стран[6]. Индикаторы разбиты на три категории с учетом их целевой направленности (см. табл. 7):

Таблица 7 - Группы индикаторов КУР ООН

Группа индикаторов	Назначение	
Индикаторы — движущая сила	характеризую человеческую деятельность, процессы и характеристики, которые влияют на устойчивое развитие;	42
Индикаторы состояния	характеризуют текущее состояние различных аспектов устойчивого развития	46
Индикаторы реагирования	позволяют осуществлять политический или какой-либо другой способ реагирования для изменения текущего состояния.	34

Общее количество индикаторов КУР ООН 132. И они следующим образом распределены по сферам деятельности (табл. 8):

Таблица 8 - Группировка индикаторов КУР ООН по направлениям

Группа индикаторов	Количество
Социальные	41
Экономические	26
Экологические	55
Организационные	10
Всего	132

Пятьдесят три экологических индикатора распределены по группам следующим образом (табл. 9):

Таблица 9 - Группировка экологических индикаторов

Группа индикаторов	Количество
Водные ресурсы	14
Земельные ресурсы	16
Другие природные ресурсы	9
Атмосфера	6
Отходы	10
Всего	55

18-я сессия прошла в Нью-Йорке в мае 2010 года, с упором на транспорт, химические вещества, управление отходами, горнодобывающую промышленность. На этой сессии приняты 10-летние рамочные программы в области устойчивого потребления и производства.

3. 3. Интегральные показатели.

Использование большого количества частных индикаторов непрактично и мало результативно. Поэтому предложены также и интегральные показатели[6]. Характеристика интегральных показателей приведена в таблице 10.

Таблица 10 - Интегральные показатели устойчивого развития

Показатель	Интерпретация и расчёт
Адаптированный чистый внутренний продукт (ЭЧВП) (Environmentallyadjustednetdomesticproduct, EDP).	Этот показатель получают из чистого внутреннего продукта в два этапа: 1. из чистого внутреннего продукта (NDP) вычитается стоимостная оценка истощения природных ресурсов (DPNA) (добыча нефти, минерального сырья, вырубка лесов и пр.). 2. из полученного показателя вычитается стоимостная оценка экологического ущерба (DGNA) (загрязнения воздуха и воды, размещения отходов, истощения почвы, использования подземных вод): $EDP = (NDP - DPNA) - DGNA$. По предварительным оценкам статистического отдела ООН, в среднем величина ЭЧВП составляет около 60-70% от ВВП.
Показатель «истинных сбережений» (genuine (domestic) savings)	Показатель «истинных сбережений» является результатом коррекции: 1. чистых внутренних сбережений (NDS) (валовые внутренние сбережения (GDS) за вычетом обесценивания произведенных активов (CFC); 2. чистые внутренние сбережения возрастают на величину расходов на образование (EDE) и уменьшаются на величину истощения природных ресурсов (DPNR) и ущерба от загрязнения окружающей среды (DMGE): $GS = (GDS - CFC) + EDE - DPNR - DMGE$. Все используемые в расчете величины берутся в процентах от ВВП (GDP). Среднемировой уровень истинных сбережений в 1997 г. оценивался Всемирным Банком в 13,6% от ВВП, в то время как валовые внутренние сбережения оценивались в 22,2% от ВВП.

Индекс развития человеческого потенциала	Этот индекс оценивает уровень средних достижений страны по трем основным направлениям в области развития человека: долголетие, определяемое уровнем ожидаемой продолжительности жизни при рождении; знания, измеряемые уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом поступивших в учебные заведения; и достойный уровень жизни, оцениваемый по ВВП на душу населения в соответствии с паритетом покупательной способности (ППС в долл. США).

Для расчёта рассмотренных показателей очевидно необходима соответствующая система учёта. Система эколого-экономического учета (СЭЭУ) была предложена Статистическим отделом Секретариата ООН в 1993 году. Целью системы эколого-экономического учета является учет экологического фактора в национальных статистиках.

Эколого-экономический учет — вспомогательная система. Он расширяет потенциал национальных счетов, но не рассматривается в качестве замены национального счетоводства.

Эколого-экономический учет *затрагивает вопросы включения в национальное богатство* наряду с капиталом, произведенным человеческим трудом, *природного капитала*, а также *дает возможность оценить экологические затраты* (истощение и воздействие на качество природных ресурсов). Природный капитал включает возобновляемые ресурсы (например, леса), и не возобновляемые (почва и подпочвенные активы), а также экологические услуги. Расширение экологически скорректированных макроэкономических агрегатов происходит за счет рассмотрения природных активов: возможна корректировка не только ВВП, но и чистой добавленной стоимости и национального богатства.

Показатель «истинных сбережений» (genuine (domestic) savings) был предложен Всемирным Банком. «Истинные сбережения» - это скорость накопления национальных сбережений после надлежащего учета истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения окружающей среды.

Концепция «истинных сбережений» представляет собой новый подход к измерению национального богатства стран. Национальное богатство включает природный, произведенный (физический или искусственный) и социальный капиталы. Всемирным Банком по странам рассчитаны соответствующие величины, а также их доля в совокупном национальном богатстве страны. Так, доля природного капитала в национальном богатстве в среднем для более чем 100 стран мира составляет 2-40%, доля человеческого капитала - 40-80%. Кроме того, в развитых странах доля природного капитала в национальном богатстве в среднем не превышает

10%, в то время как доля человеческого капитала составляет более 70%. Для многих стран с низкими доходами на душу населения удельный вес сельскохозяйственной компоненты в природном капитале составляет 80%, в то время как в странах с высокими доходами этот показатель не превышает 40%[3].

Проведенные на основе этих методик расчеты по отдельным странам показали огромное расхождение традиционных экономических и экологически скорректированных показателей, т.е. для многих стран мира актуальна ситуация, когда при формальном экономическом росте происходит экологическая деградация, и экологическая коррекция может привести к значительному сокращению традиционных экономических показателей вплоть до отрицательных величин их прироста (так в России в 2000 г. при росте ВВП на 9% показатель истинных сбережений составил отрицательную величину – 13%)[6].

Концепции устойчивого развития отрицает неограниченный экономический рост. В настоящее время большинство традиционных природных ресурсов стали дефицитными.

Так как природа является основой жизнедеятельности человека, её истощение и деградация при существующих экономических отношениях негативно сказывается на социальных отношениях, росте нищеты и структурах производства и потребления.

4. Оценка устойчивости экономики страны

Очевидно, что большое число индикаторов не позволяет провести качественный анализ состояния экономики и сделать обоснованные и непротиворечивые выводы. Интегральные показатели также не способны выявить симптомы кризиса. Они позволяют только в некоторой мере оценить состояние страны на определённый момент времени и выявить тенденции в использовании природных ресурсов. Так, отрицательное значение показателя истинных сбережений в России 2000 года это не критерий наступления кризиса, а скорее предупреждение о целесообразности корректировки промышленной политики.

По ИРЧП в 2011 году Белоруссия находилась на 65 месте в мире из 187 стран, а Россия на 66 месте с индексами 0,756 и 0,755 соответственно. Но значение этих индексов не позволяет даже приблизительно судить о степени устойчивости экономики[7].

Поэтому, в практических целях из числа возможных индикаторов следует отобрать наиболее существенные. По мнению авторов, для экономики страны в качестве индикаторов устойчивости могут использоваться макроэкономические показатели и индикаторы, отражающие состояние национальной экономики и социальные отношения в стране. Показатели устойчивости экономики страны можно сгруппировать по направлениям развития следующим образом: общеэкономические индикаторы, а также индикаторы социальной стабильности, инвестиционной привлекательности

и экологические. В качестве перспективных индикаторов устойчивости экономики в таблице 11 предложена система показателей.

Таблица 11 – Система показателей устойчивости для страны

Направления развития	Индикаторы устойчивости экономики страны по направлениям развития
Общественное	- темп роста валового внутреннего продукта; - уровень инфляции, % ; - золотовалютные резервы по отношению к среднемесячному импорту, раз; - величина внешнего государственного долга в к ВВП, %; - уровень безработицы, % - сальдо платёжного баланса; - ставка рефинансирования, % - отношение индексов роста денежной массы к индексу роста производительности труда, - индекс предпринимательской активности, - доля частного, в т. ч. малого бизнеса в ВВП страны, %
Социальной стабильности	- динамика численности населения, % ; - доля трудоспособного населения, %; - уровень бедности, %; - индекс распределения доходов (децильный коэффициент), раз; - доля заработной платы в ВВП, % ; - конечное потребление домашних хозяйств в ВВП, %; - индекс качества жизни (место в мировом рейтинге); - индекс развития человеческого потенциала (рейтинг)
Инвестиционной привлекательности*	- индекс инвестиционной привлекательности - эффективность инвестиций; - уровень политического риска; - состояние задолженности; - кредитный рейтинг;
Экологическое	- индекс экологического состояния - выбросы вредных веществ в кг в расчёте на 1000 долларов ВВП - затраты на природоохранные мероприятия, % от ВВП - уровень загрязнения окружающей среды

5. Пример оценки устойчивости экономики страны (Республики Беларусь)

5.1. Оценка в 2010 году.

Авторам не удалось выявить однозначные симптомы финансового кризиса, который начался в Республике Беларусь в 1 квартале 2011 года. Вот фрагмент тезисов авторов подготовленных в конце 2010 г. для научной конференции.

«Сравнительный анализ развития экономики Республики Беларусь (РБ), Российской Федерации (РФ) и США проведен *по статистическим данным на 1-е полугодие 2010 года* (таблица 12)

Таблица 12 - . Основные экономические индикаторы

Наименование индикаторов	РБ	РФ	США	Норматив или

				ориентир
Валовой внутренний продукт (темпы прироста) в 2010 г., %	7,6	3,95	3,2 в IV кв.	4-5
Уровень инфляции, %	9,9	8,7	2,7	1-3
Золотовалютные резервы по отношению к среднемесячному импорту, месяц	2,4	≈ 25	-	3
Величина внешнего государственного долга к ВВП, %	16,5 *	3	95,2	50
Ставка рефинансирования, %	10,5	7,75	0,75	
Уровень безработицы, %	0,9	6,6	9	4-5

*Внешний долг Греции превысил 300 млрд. долл. что составляет 125% от ВВП, а внешний долг Люксембурга вообще составляет 3854% ВВП.

Взгляд на основные экономические индикаторы свидетельствует, что по состоянию на конец 2010 и начало 2011 годов основные параметры развития экономики Республики Беларусь не вызывают серьёзных опасений. Вместе с тем, высоким является уровень инфляции и определённую обеспокоенность вызывает несбалансированность платёжного баланса страны. Следует также отметить, что в 2009 и 2010 годах произошло существенное наращивание внешнего государственного долга страны и, судя по отрицательным сальдо внешней торговли и платёжного баланса, дальнейшие внешние заимствования неизбежны.

Индикаторы социального развития стран представлены (таблица 13).

Таблица 13 - Индикаторы социального развития

Наименование показателей	РБ	РФ	США
Демография, тыс. чел	9466 в 2010 г. 10151 в 1989 г.	141900 в 2010 г. 147000 в 1989 г.	309346 в 2010 г. 281489 в 2000 г.
Уровень бедности, %	5,4	10,7	14,1
Индекс распределения доходов (децильный коэффициент)	3,2 в 2010 г. 6,7 в 2000 г.	16,7 в 2009 г.	15
Доля заработной платы в ВВП, %	48,7 в 2008 г.	44,1 в 2006 г.	64,5 в 2004 г.
Конечное потребление домашних хозяйств, % ВВП 2008*	54	45	70
Индекс качества жизни 2010 (рейтинг)	109	111	7
Индекс развития человеческого потенциала в 2007 г. (рейтинг)	68	71	13

Примечание: *В среднем в мире конечное потребление составляет 61% от ВВП.

По большинству показателей социального развития РБ находится на первом месте среди стран СНГ, опережая и РФ. По уровню социальной справедливости распределения доходов страна вообще занимает одно из первых мест в мире. Это может свидетельствовать о том, что угрозы

устойчивому развитию экономики по социальной составляющей минимальны. Более того, сравнительно низкая доля конечного потребления в ВВП по сравнению со среднемировым уровнем в определённой мере оправдывает меры по значительному увеличению уровня заработной платы в 2010 г.

Однако, значительное повышение заработной платы и пенсий в 2010 году потребовало дополнительных внешних заимствований и привело к ухудшению платёжного баланса страны. При этом следует иметь в виду, что увеличение доли конечного потребления сокращает возможности формирования расширенного потенциала удовлетворения потребностей в будущем.

Выводы из краткого анализа экономических индикаторов Республики Беларусь. Могут быть рекомендованы следующие направления стабилизации развития экономики страны и повышения её устойчивости к возможным неблагоприятным воздействиям: ограничение роста доходов населения на год или полтора, либерализация экономической деятельности, интенсивное развитие предпринимательства, уменьшение импортозависимости экономики, расширение применения местных и нетрадиционных источников энергии, повышение конкурентоспособности продукции, привлечение прямых иностранных инвестиций, продолжение программы инновационного развития экономики.»[8].

Предпосылки кризиса конечно присутствовали. Это и высокая инфляция и опережение доходов населения по сравнению с ростом производительности труда и отрицательное сальдо платёжного баланса. Но эти симптомы были характерны для экономики республики на протяжении многих последних лет. Однако кризис оказался неожиданно интенсивным и глубоким. Курс белорусского рубля по отношению к доллару США снизился более чем в 2,5 раза (с 3000 до 8500 руб. за 1 доллар). Инфляция в 2011 году в республике составила 108,7%. Объем валового внутреннего продукта РБ в 2011 году вырос на 5,3% к уровню 2010 года вместо 9-10 %согласно прогнозу Социально-экономического развития на 2011 год.

В то же время глубина финансового кризиса в РБ во многом объясняется нерешительными действиями Национального банка и правительства, которые в течение почти полугода искусственно сдерживали официальный валютный курс рубля и не переходили на рыночный метод курсообразования национальной валюты.

5.2. Оценка по итогам 2012 года.

Нынешняя ситуация в экономике республики во многом аналогична ситуации двухлетней давности.

Таблица - Сравнение некоторых индикаторов по РБ за 2010 и 2012 годы[9,10]

Показатель	2010 г.	2011	2012 г,
Валовой внутренний продукт (темпы прироста)	7,6	5,6	1,5

, %			
Прирост реальной заработной платы,%	15,0	1,9	21,9
Прирост производительности труда, %	5,5	7,2	3,4
Уровень инфляции, %	9,9	108,7	21,8
Величина валового внешнего долга к ВВП,%	44,8	51,6	63,2
Ставка рефинансирования (на конец года),%	13,0	66 на 15.01.12	30,0
Золотовалютные резервы по отношению к среднемесячному импорту, месяц	2,4	1,3	1,96
Сальдо внешней торговли, %	- 11,4	- 2,0	4,6
Рост инвестиций в основной капитал, %	115,8	117,2	86,2

Угрозу устойчивости экономики представляют высокая инфляция; неоправданный рост реальной заработной платы, многократно опережающий рост производительности труда и ВВП; относительное сокращение золотовалютных резервов; высокая ставка рефинансирования; значительное наращивание валового внешнего долга и уменьшение инвестиций в основной капитал. Улучшение сальдо внешней торговли ряд экспертов объясняют преходящим обстоятельством: торговля растворителями со странами ЕС, произведенными из российской нефти без согласования с руководством РФ. При условии возврата РФ нескольких миллиардов долларов пошлины за нефть положительное сальдо значительно ухудшится. К тому же, как отметил вице-премьер РБ Прокопович П. П., в прошлом (2012 году) эффект от низких цен на российские энергоресурсы составил 4 млрд. долларов)[12].

Кстати, сальдо внешней торговли товарами в январе-феврале 2013 г. сложилось отрицательным – минус 208,6 млн. долларов, тогда как год назад в этот период сальдо было плюсовым, составив 689,9 млн. долларов. Однако, сальдо внешней торговли товарами и услугами всё же является положительным и составляет 191,5 млн. руб. [11].

Сценарий развития экономики во многом будет определяться решениями правительства и Национального банка республики, а также выделения дополнительного российского кредита.

Предсказать состояние экономики республики на конец 2013 года и тем более на длительный период времени не представляется возможным.

Опыт авторов подтверждает тезис об отсутствии надёжных индикаторов объективной оценки устойчивости экономики. Этот тезис подтверждается и ситуацией в ряде стран ЕС: Кипр, Греция, Португалия, Испания, Италия. Ни правительства этих стран ни эксперты Евросоюза не сумели своевременно

выявить разбалансирование экономик этих стран и принять соответствующие корректирующие меры.

Выводы:

1. Рассмотрены истоки и история формирования концепции устойчивого развития экономики.
2. Показана проблема и подходы к оценке уровня экономической устойчивости развития государств.
3. Систематизированы основные (по мнению авторов) показатели экономической устойчивости развития страны.
4. Система оценочных показателей экономической устойчивости развития страны должна включать следующие их группы: экономические, социальные, экологические и инвестиционной привлекательности.
5. Проведен анализ оценки устойчивости развития Республики Беларусь по основным экономическим и социальным показателям.

Использованные источники:

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка Издательство: "Оникс", 2010
2. Устойчивое развитие. Материал из Википедии. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
3. Индикаторы устойчивого развития. Материал из Википедии. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Экономические индикаторы. Опережающие, совпадающие и запаздывающие индикаторы <http://www.ereport.ru/articles/indexes/ecoinde.htm>
5. Комиссия_ ООН _по_устойчивому_развитию. Материал из Википедии. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
6. Индексы и индикаторы устойчивого развития Тарасова Н. П., член-корр. РАН, проф., Кручина Е. Б., к.э.н. <http://rudocs.exdat.com/docs/index-262115.html>
8. Список стран по ИРЧП. Википедия. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
8. Барановский А.Г., Тренихин А.П. Финансово-экономический механизм устойчивого развития страны и экономические индикаторы. Проблемы устойчивого развития региона. Материалы республиканской научно-технической конференции. 25 марта 2011 года. Могилёв, 2011.
9. Республика Беларусь. Статистический ежегодник . 2012. Минск, 2012 <http://belstat.gov.by/>
10. Доклад министра экономики на заседании Совета Министров Республики Беларусь «Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за 2012 год, организации работы по выполнению задач на 2013 г. <http://www.economy.gov.by/>
11. Внешней торговле товарами и услугами в январе-феврале 2013 г. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/trade_balance.php
12. Прокопович: За успешной модернизацией будет и зарплата в 1000 долларов, и вхождение в мировую элиту по уровню развития. 22 марта 2013 в

*Барановский А. Г., к.э.н., доцент
Тренихин А.П., к.э.н., доцент
ГУВПО «Белорусско-Российский университет»
Беларусь, г.Могилев*

УСТОЙЧИВОСТЬ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Проблема устойчивости в экономике

Слово «устойчивость» образовано от слова «устой», Устой - опора какого-н. сооружения, 2. то, что сложилось, устоялось, основы, общественные устои, моральные устои [1].

Понятие «устойчивость» целесообразно рассматривать в рамках общей теории систем. *Устойчивость системы*— это ее способность в условиях воздействия окружающей среды возвращать систему в устойчивое равновесное состояние. Различают статическую и динамическую устойчивость системы.

Статическая устойчивость предполагает применение механизма регулирования системы для поддержания ее равновесия путем подавления любых возмущений. *Динамическая устойчивость* предполагает действие механизма обратной (отрицательной) связи между элементами структуры, направленное на возвращение системы в равновесное состояние.

Для объяснения состояния типа динамического равновесия используются термины «гомеостаз» и «гомеостазис». Термин «гомеостаз» был введен Кенноном для описания процесса биологического саморегулирования функций в организме. В понятии гомеостазис отражается диалектика изменчивости и устойчивости, присущая как природным, так и искусственным системам.

Гомеостаз (др.-греч.*ὁμοιοστάσις* от *ὁμοιος* — одинаковый, подобный и *στάσις* — стояние, неподвижность) — саморегуляция, способность открытой системы сохранять постоянство своего внутреннего состояния посредством скоординированных реакций, направленных на поддержание динамического равновесия. Стремление системы воспроизводить себя, восстанавливать утраченное равновесие, преодолевать сопротивление внешней среды .
Википедия

Гомеостазис—тип динамического равновесия сложной саморегулирующейся системы, обладающей способностью поддерживать критические параметры функционирования в допустимых пределах в условиях воздействия случайных помех или возмущений среды. Для каждой системы существует устойчивое состояние динамического равновесия, к которому она стремиться, но не может достичь. Процесс ввода энергии в систему и процесс обработки информации имеют своей целью остановить тенденцию перехода системы в состояние с большей энтропией.

Эти процессы можно рассматривать, как попытки системы достичь состояния равновесия и сохранить его.

Применительно к предприятию смысл статической и динамической устойчивости отражён в таблице

Таблица 1 – Статическая и динамическая устойчивость

Вид устойчивости	Характеристика
Статическая устойчивость	необходимое условие обеспечения устойчивого экономического развития предприятия. Характеризуется способностью сохранять достигнутый уровень эффективности потребления производственных ресурсов и свои позиции на рынке.
Динамическая устойчивость	характеризует уже сам процесс развития, постоянство и непрерывность его изменений в направлении совершенствования с целью перехода предприятия на качественно новый уровень деятельности. Промышленное предприятие в качественно новое состояние переходит из стационарного режима функционирования в нестационарный режим для его последующей стабилизации на новом, более совершенном уровне.

Рассмотрение понятий «устойчивость» и «развитие» позволило сделать вывод о том, что устойчивость является экономической величиной и в этом качестве представляет собой объективно существующее, меняющееся в пространстве и во времени свойство или состояние хозяйственных объектов, процессов и явлений.

В таблице 2 приведены законы и закономерности развития и функционирования системы, которые целесообразно рассматривать и применительно к производственной системе, которой является предприятие.

Таблица 2 - Законы развития системы

Закон	Формулировка закона
упорядоченности	внутри системы существуют взаимосвязи, обеспечивающие порядок и организованность во всем, а также устойчивость её функционирования
самосохранения	система стремится сохранить себя в устойчивом состоянии как целое, т. е. эффективнее и экономнее расходовать свои ресурсы, а также избавиться от лишних, ненужных или неэффективных компонентов.
пропорциональности	в системе существует определенная соразмерность, соответствие и взаимозависимость между частями целого.
композиции	у каждого элемента системы есть цель деятельности, направленная на достижение общей цели
синергии	сумма свойств системы не равна сумме свойств ее компонентов.
наименьших	структурная устойчивость целого определяется устойчивостью к внешним воздействиям его слабейшего звена.
онтогенеза	система характеризуется полным жизненным циклом: зарождение, формирование, развитие, функционирование, обновление или модернизация, упадок и гибель
иерархии систем	для системы существуют системы более высокого порядка, которые либо регулируют взаимоотношения внутри системы, либо включают ее в себя как составную часть.
управления системой	управлять системой ее устойчивым функционированием и развитием возможно, только находясь вне границ данной системы.

Для поддержания системы в устойчивом состоянии предусматриваются механизмы саморегулирования и самоорганизация, создающие - способность системы противостоять нарушению ее функций, благодаря использованию компенсационных и адаптационных мероприятий.

Примером использования принципа саморегулирования служит система планово-предупредительных ремонтов оборудования.

Термин самоорганизация применяют для обозначения антиэнтропийных процессов упорядочения, имеющих иную природу, чем процесс равновесной организации (например, кристаллизации), хотя долгое время считалось, что нарушения второго закона термодинамики возможны лишь при сознательном вмешательстве человека».

Самоорганизация – процесс функционирования системы, для которого характерны *два принципа* (табл. 3):

Таблица 3 – Принципы самоорганизации

Принцип	Характеристика принципа
отрицательной обратной связи	показывает, как поддерживается спонтанно возникающий порядок (консерватизм)
положительной обратной связи	прогрессивные изменения, возникающие в системе, не подавляются, а накапливаются и усиливаются.
Примечание ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ — возврат части выходной информации на ее вход, которая затем изменится. <i>Положительная обратная связь</i> вызывает увеличение уровня сигнала на выходе и, следовательно, на входе. <i>Отрицательная обратная связь</i> при увеличении сигнала на выходе вызывает уменьшение сигнала на входе, и таким образом, в принципе является стабилизирующей	

Самоорганизация присуща предприятию в целом и также для его структурных подразделений. Элементы самоорганизации целесообразно реализовать в работе каждого первичного коллектива и каждого работника.

Постоянства устойчивого состояния можно достичь, если **использовать отрицательную обратную связь**, действие которой удерживает систему внутри области устойчивости.

Устойчивость системы – ее способность возвращаться в устойчивое равновесное состояние после воздействия внешних и внутренних возмущений.

Устойчивость во всех случаях связывают со способностью:

1) противоборствовать воздействию окружающей среды; 2) сохранять свои основные функциональные параметры; 3) восстанавливать установившиеся параметры, характеристики и свойства (рисунок 1) [3].

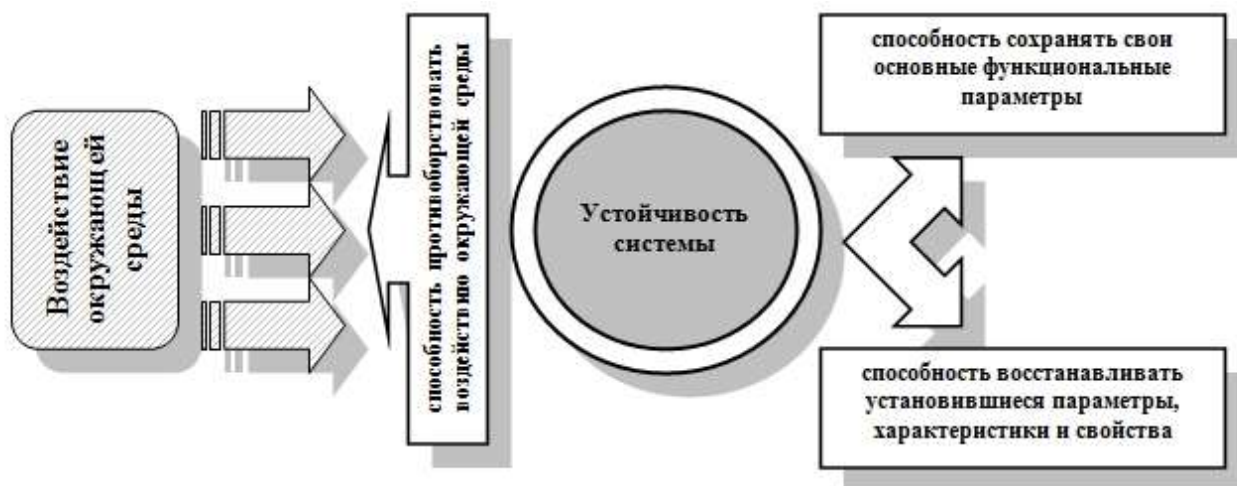


Рисунок 1 – Особенности устойчивости системы

Каждая система стремится сохранить себя (выжить) и использует для этого весь свой потенциал (ресурс). Условие выживания:

$$\Sigma \text{потенциала организации} > \Sigma \text{воздействия среды}$$

При этом принимается во внимание внешний и внутренний потенциалы предприятия. Под внутренним потенциалом предприятия понимаются те ресурсы, которыми оно располагает. А внешний потенциал – это возможность внешних прямых инвестиций и внешних кредитов.

Среда представляет внешнюю и внутреннюю среды. Во внутреннюю среду должен быть встроен механизм устойчивости предприятия. Среди прочего он должен обеспечивать своевременную адаптации и к изменениям внешней среды.

Устойчивость как экономическая величина **обладает свойствами** многофакторности, латентности, неаддитивности, эмерджентности, нормативности (табл. 4):

Таблица 4 – Свойства экономической устойчивости

Свойство	Характеристика
многофакторность	экономическая устойчивость представляет собой многогранный и многофакторный феномен. Поэтому его невозможно исчерпывающе описать и охарактеризовать с одной точки зрения.
латентность	свойство объектов или процессов находиться в скрытом состоянии, не проявляя себя явным образом. Это означает, что устойчивость может рассматриваться только как абстрактное понятия.
наличие лага во	изменение состояния с задержкой во времени. Действия

времени	или события, влияющие на устойчивость, могут не сразу её изменять
эмерджентность.	эмерджентность означает появление у системы свойств, которые не присущи составляющим ее элементам. Это означает, что устойчивость предприятия рассматривается только для предприятия в целом, а устойчивость его подсистем только необходимое условие для этого.
неаддитивность	ситуация, в которой направление и/или величина взаимосвязи между двумя объектами зависит от состояния одного или более других объектов, изменяется в соответствии с ними. Это предполагает изучение взаимосвязей между подсистемами и структурными подразделениями предприятия влияющими на устойчивость.
нормативность	определённость в связях между подсистемами и в расходовании ресурсов для производства, что создаёт предпосылки для контроля и регулирования некоторых параметров устойчивости

Очевидно, что для характеристики устойчивости экономических систем следует различать собственно устойчивость, устойчивое функционирование и устойчивое развитие.

Таблица - Типы устойчивости предприятия

Тип устойчивости	Характеристика
устойчивость	предусматривается на стадии проектирования предприятия как способность реагировать на возмущающие воздействия окружающей среды, реализовывать требуемые меры адаптации и программы развития
устойчивое функционирование	способность сохранять производственную и коммерческую стабильность процесса и получаемых результатов при постоянном изменении рыночной конъюнктуры
устойчивое развитие	способность без потерь равномерно наращивать результаты предприятия в условиях инновационной активности и обновления продукции, техники и технологии

2. Виды устойчивости предприятия

Традиционно устойчивость предприятия ассоциируется в основном с финансовой его устойчивостью. Однако, если рассматривать предприятие как хозяйственную систему, то очевидно, что помимо финансовой составляющей его деятельности стабильное состояние и устойчивое развитие предприятия зависят от целого ряда других факторов: экономических, технических, организационных, социальных, экологических и других.

В последних публикациях по этой теме выделяют до 8 видов устойчивости предприятия: маркетинговая, производственная, технологическая, технического потенциала, экологическая, кадровая, организационная и финансовая.

Яруллина Г. Ф. приводит следующую **классификацию видов устойчивости** промышленного предприятия, представленную на рисунке 2.



Рис. 2. Классификация видов устойчивости промышленного предприятия [4].

Аналогично общей концепции устойчивого развития экономики в концепции устойчивости предприятия следует выделить экономическую, социальную и экологическую составляющие. Дополнительно к ним целесообразно рассмотреть организационную устойчивость, технологическую устойчивость, а также обеспечение безопасности функционирования предприятия. Финансовая устойчивость может рассматриваться как компонент экономической устойчивости. Характеристика названных видов устойчивости предприятия приведена в таблице 5.

Таблица 5 - Виды устойчивости предприятия.

Вид устойчивости	Краткая характеристика.		
Экономическая	финансовая,	эффективное	использование ресурсов,

	кредитоспособность, инвестиционная привлекательность
Социальная	хороший социально-психологический климат, адекватный стиль управления, корпоративная этика
Экологическая	нагрузка на окружающую среду ниже действующих и перспективных нормативов, обеспеченность средствами очистки и утилизации отходов
Организационная	использование механизмов самоорганизации, выявление и укрепление слабых мест,
Техническая	современное оборудование и технология, позволяющие выпускать конкурентоспособную продукцию
Производственная	резервы производственной мощности, бережливое производство, гибкость производства, современная компьютеризованная система оперативного планирования
Безопасность	информационная безопасность, страхование рисков, охрана имущества, юридическая защищённость

Практический интерес представляет также выделение системной, общей и унаследованной устойчивостей.

Системная устойчивость компании (бизнеса) — включает в себя оценку принятых критериев эффективности и отражает показатели оценки возможных рисков, связанных с функционированием производственной системы. Показатели системной устойчивости могут стать реальным ориентиром мотивации субъектов корпоративного управления с учетом их меры участия в деятельности и результатах.

Общая устойчивость предприятия в соответствии с законом «наименьших» определяется «слабым» звеном или функцией (внешней или внутренней). В процессе планирования, учета, контроля и анализа деятельности предприятия определяются «критические» звенья и принимаются решения по повышению его общей устойчивости.

«Унаследованная» устойчивость является результатом наличия определенного запаса прочности товарно-материальных ресурсов и денежных средств, которые перешли предприятию с прошлых периодов. Это текущая задача, которая решается в ходе планирования и исполнения финансовой политики предприятия.

Все виды устойчивости взаимосвязаны между собой в той или мере и в совокупности обеспечивают общую устойчивость предприятия. Очевидна при этом целесообразность выделения категории экономической безопасности, как важной предпосылки и составляющей устойчивости предприятия (см. рисунок 3).

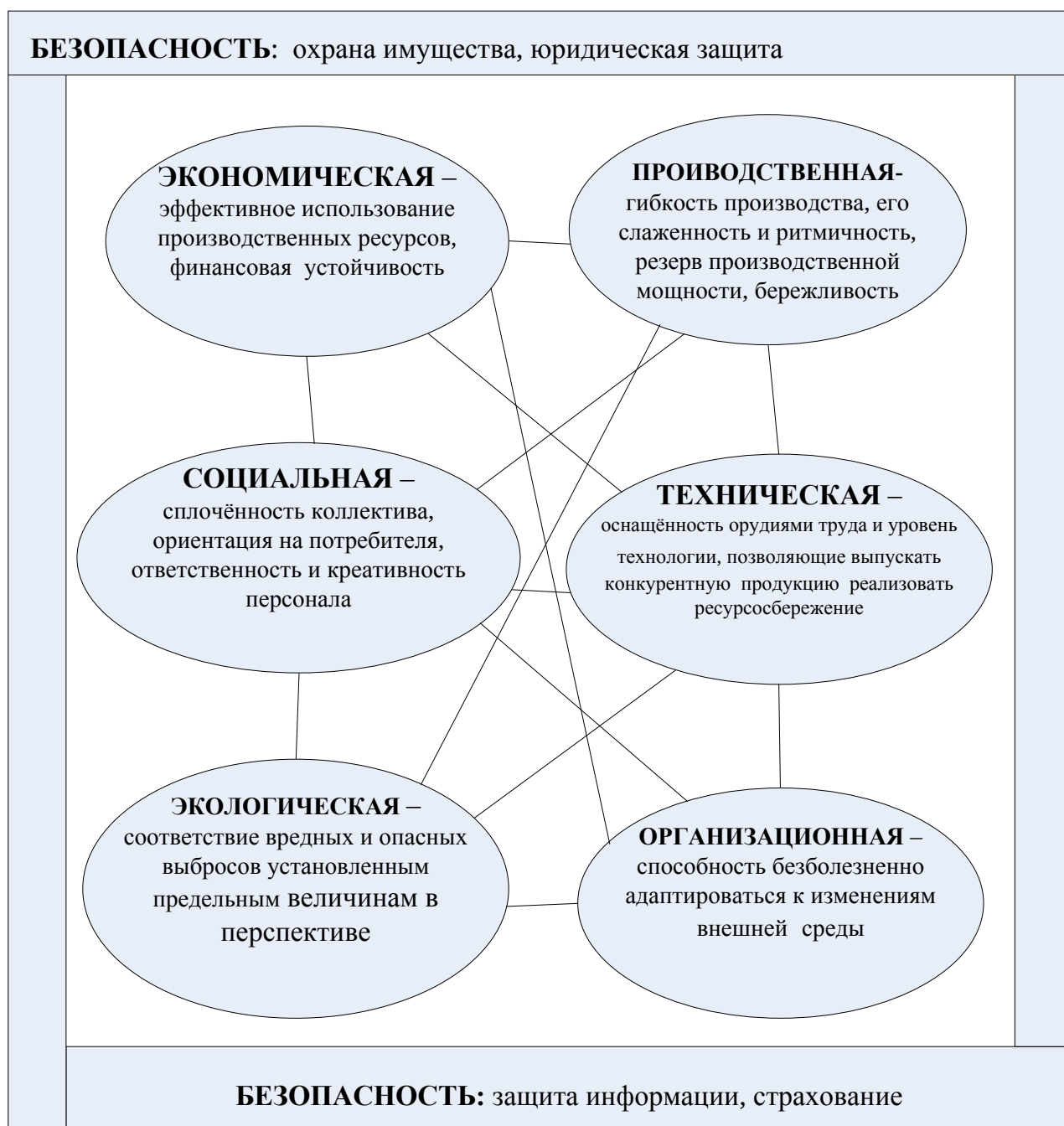


Рис. 3 . Основные компоненты устойчивости предприятия

. В таблице 5 отражена связь экономической устойчивости другими видами устойчивости предприятия.

Таблица 5 - Воздействие факторов внутренней среды на экономическую устойчивость предприятия

Виды устойчивости	Влияние на экономическую устойчивость	
	Положительное	Негативное
Организационная	Сокращение потерь и убытков за счет высокой организации	повышение затрат на подготовку управленческих решений
Техническая	высокий уровень и гибкость технических средств лучше обеспечивают качество продукции	значительные инвестиции в технические средства и повышенные затраты на их ремонт и обслуживание
Производственная	обеспечивает стабильность производства и ритмичность выпуска продукции, снижает прямые издержки производства	значительные инвестиции в технологическое оснащение, информационное обеспечение для планирования и регулирования производства
Социальная	повышение квалификации, передача передового опыта и мотивация персонала во многом определяет и реализует эффективную стратегию развития предприятия	требует значительных средств на достойную мотивацию труда, обучение и повышение квалификации персонала, реализацию программ укрепления здоровья и совместного отдыха работников
Финансовая	своевременное обеспечение финансовыми ресурсами создает условия стабильности функционирования предприятия	требует высокооплачиваемых работников для разработки и квалифицированной реализации финансовой политики предприятия
Экологическая	решение экологических проблем снижает расход природных ресурсов, сокращает их выбросы, снижает штрафы и, санкции за причиненный ущерб природной среде	значительные инвестиции в оборудование и разработку современных технологий природоохранной деятельности и восстановления природной среды
Информационно-правовая	достоверность и правовая защищенность принимаемых решений, уменьшение риска финансовых потерь и снижение непроизводительных затраты	значительные инвестиции в создание и поддержание современной информационно-правовой базы данных и программного обеспечения
Система безопасности	предупреждение и уменьшение риска финансовых потерь и потерь и перерасхода ресурсов	финансирование службы безопасности и программ и мероприятий защитной направленности.

Составляющие устойчивости функционирования и развития предприятия взаимосвязаны, взаимозависимы и имеют свои допустимые пределы, которые определяют жизнеспособность предприятия.

Однако, действующая система контроля и диагностики предприятия не всегда улавливает приближение кризисных ситуаций. Так случилось с ипотечным банком США в 2008 г.

3. Устойчивое развитие

3.1 Концепция развития предприятия

В системе анализа энтропия служит количественной мерой беспорядка. Закономерности развития системы во времени - это её жизненный цикл. Рост – это увеличение в числе и размерах.

С позиции теории систем: **развитие** – это изменение процессов в системе во времени, выраженное в количественных, качественных и структурных преобразованиях от низшего (простого) к высшему (сложному) [5].

Устойчивое развитие (англ. *sustainable development*) — гармоничное (правильное, равномерное, сбалансированное) развитие — это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений.

Для характеристики развития предприятия можно выделить следующие виды развития (табл. 7):

Таблица 7 – Виды развития предприятия

Вид развития	Описание вида
неустойчивое	разнонаправленное изменение и колебание в широких пределах индексов показателей эффективности производства и ухудшение их значений
регрессивное	уменьшение потенциала предприятия и ухудшение эффективности его использования
прогрессивное* в т. ч.	увеличение потенциала предприятия и (или) повышение эффективности его использования
- устойчивое отрицательное	снижение объёмов производства при сохранении и увеличении уровня показателей эффективности производства
- устойчивое положительное	рост объёмов производства при сохранении и увеличении уровня показателей эффективности производства
инерционное	хаотичные изменения в деятельности без чётких целей и программ. Как правило, при этом наблюдается тактическая устойчивость, но не обеспечивается устойчивость стратегическая
Примечание: *Такое толкование устойчивого развития принято по аналогии с регулирующим организационным механизмом прогрессивного (положительного и отрицательного) подбора. А. А. Богданова [6]. . Положительный подбор это усовершенствование, развитие, усложнение, повышение	

потенциала системы. Отрицательный подбор при этом упрощение, сокращение размеров, уменьшение потенциала системы.

Развитие предприятия может быть обеспечено разными путями (табл. 8):

Таблица 8 – Типы развития производства на предприятии

Тип развития	Описание типа
экстенсивный	расширение объемов производства и сбыта продукции осуществляется в условиях ненасыщенного рынка при отсутствии острой конкуренции и относительной стабильности среды хозяйствования и связано с возрастающими расходами ресурсов;
интенсивный	использование достижений науки и техники для усовершенствования конструкций и технологий производства традиционных (модернизированных) продуктов с целью снижения себестоимости их производства, повышения качества, а в итоге – повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции;
инновационный	непрерывное обновление ассортимента продукции и технологий её производства, усовершенствование системы управления производством и сбытом.

Модель развития производственной системы можно представить в виде следующей цепочки взаимосвязанных и взаимообусловленных этапов:

Цель ⇒ Задачи. Функции ⇒ Структура. Содержание ⇒ Форма.

Характеристика этапов названной модели развития приведена в таблице 9.

Таблица 9 - Модель развития производственной системы

Блоки модели развития и их связь	Содержание
Цель	Например, укрепление рыночных позиций или повышение конкурентоспособности продукции
Цель ⇒ задачи	Определение и обоснование задач для достижения цели
Задачи ⇒ функции	Определение необходимых действий (функций) для реализации задач
Функции ⇒ структура	Создание подразделений и подбор сотрудников для осуществления требуемых функций
Структура ⇒ содержание	Определение конкретного перечня работ по принятой технологии для каждого подразделения и сотрудника
содержание ⇒ форма	Регламентация задач отделов и обязанностей сотрудников в форме положений, инструкций и правил

3.2 Регламентация устойчивого развития предприятия

Авторы публикации на сайте expert.gost.ru ME/DOC/OURP сообщают, что в различных странах мира действуют стандарты устойчивого развития, в том числе и для предприятий. Число подобных стандартов в Великобритании – 3, Канаде – 4, Японии – 1, Франции – 1 [6].

Пример таких стандартов:

SD 21000 2005. Социальная ответственность корпораций. Руководство по учёту вклада в устойчивое развитие (Франция).

BS 8900 2005. Руководство по менеджменту устойчивым развитием (Великобритания).

Существует и проект соответствующего международного стандарта ИСО 20121. Обеспечение устойчивости при управлении развитием.

Авторы приводят следующую схему для характеристики концепции и деятельности по обеспечения устойчивого развития предприятия:

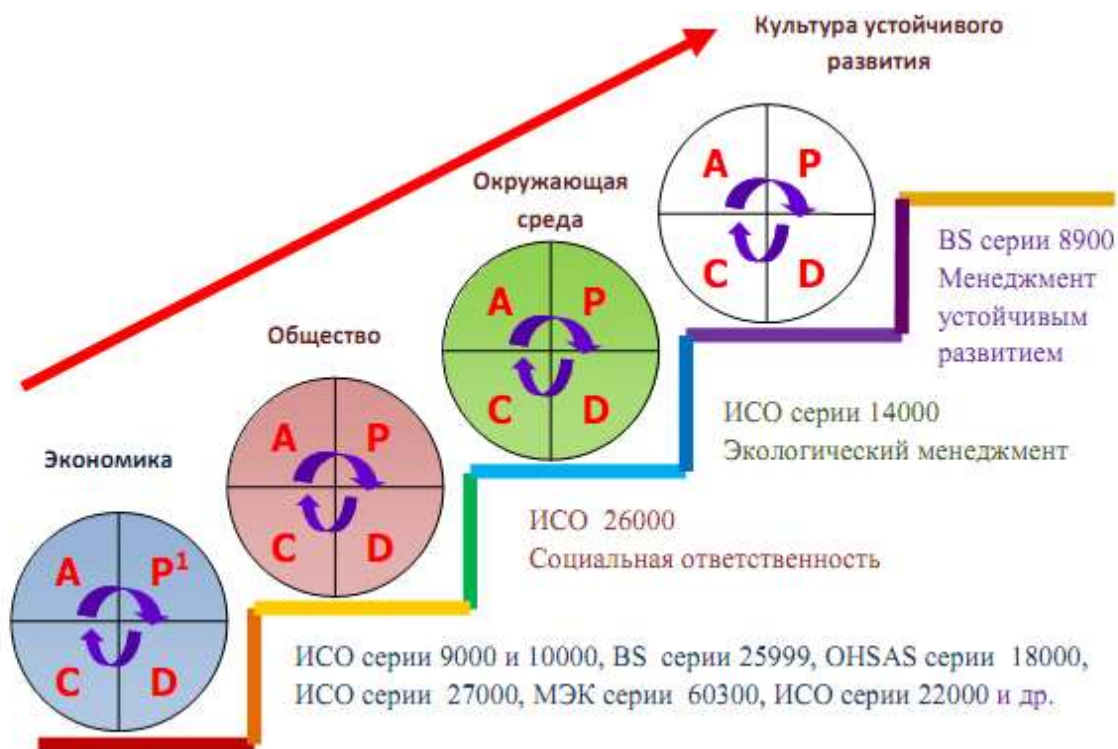


Рисунок 4 - Внедрение культуры устойчивого развития [6].

На рисунке отражены цели в области экономики, социальной и окружающей среды (экология), направленные на обеспечение устойчивого развития. Для предприятия устойчивое развитие показано в виде модели «подъём по лестнице» вверх. Каждая ступенька - это определенный уровень развития предприятия.

При этом, на каждой ступени развитие осуществляется по циклу Деминга (цикл PDCA). «*Plan-Do-Check-Act*» - планирование-действие-проверка-

корректировка), циклически повторяющийся процесс принятия решения, используемый в управлении качеством[7].

3.2. Развитие предприятия и технологический разрыв.

Технологический разрыв - отставание слаборазвитых стран от передовых стран в области техники и технологии в целом или по отдельным направлениям [8]. .

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗРЫВ(technologicalgap) Различие между двумя странами с точки зрения технических возможностей. Технологический разрыв основывается на различии в образовании, подготовке и мотивации рабочей силы, на доступности и качестве таких частей инфраструктуры, как надежность энергетического снабжения и телекоммуникационных услуг. Зависит он и от размеров рынка [9].

Очевидно, что понятие технологического разрыва можно и целесообразно применять и для анализа развития предприятия. Это позволит позиционировать предприятие в отрасли по уровню развития технологии и **выявить два возможных технологических разрыва:**

- положительный - по отношению предприятий уступающих по уровню технологии,
- отрицательный - по сравнению с лидерами отрасли в технологическом развитии.

Помимо этого, концепция технологического разрыва для предприятия важна с точки зрения **предупреждения морального износа технологии и обоснования инвестиций в новые технологии.**

Улучшение параметров технологий имеет определенные границы. Эти границы проявляются в процессе развития технологии во времени, а также в поведении технических характеристик в зависимости от затрат на ее совершенствование. Они называются **технологическими пределами.**

Необходимо отметить, что отдача инвестиций зависит от многих факторов, в том числе от технического потенциала нововведения. Рано или поздно происходит исчерпание этого потенциала и убывание отдачи. Это убывание хорошо описывается так называемой S-образной кривой [10].

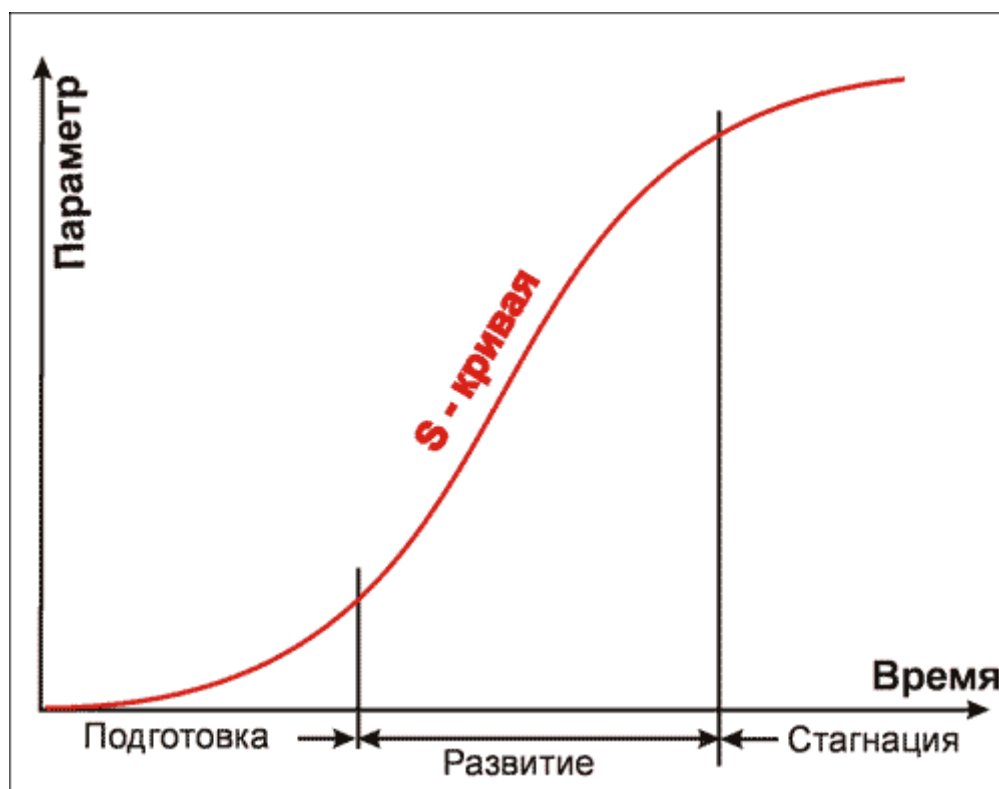


Рис 5 – S –образная кривая

Смысл S-образной кривой заключается в том, что затраты на разработку новшества на начальной стадии его жизненного цикла дают низкую отдачу. Это означает, что прирост результата незначителен, причем под результатом могут пониматься различные характеристики данного новшества. Затем наступает опережающее увеличение результата по сравнению с затратами. Потом имеет место прогрессирующее замедление отдачи. Стадия опережающего роста как раз и соответствует положению, когда затраты находятся между точками *a* и *c*, т.е. инвестиционные затраты велики, но ощутима и их отдача.

На этапе зрелости инвестиции обеспечивают более низкую отдачу, чем на этапе роста. Они направляются прежде всего на совершенствование технологических процессов, осуществление и рекламу модифицирующих инноваций.

Для понимания того, находится ли процесс стадии упадка, следует снова обратиться к S-образной кривой. Причем следует сравнивать кривые данной технологии и той, которая идет ей на смену и является конкурирующей.

Расхождение между двумя S-образными кривыми представляет собой технологический разрыв. Технологический разрыв — это расстояние между параметрами результативности замещаемой и замещающей технологий, которое не может быть сокращено посредством увеличения затрат на развитие отстающей технологии.

Необходимо отметить, что, как правило, существует ряд конкурирующих технологий, каждая из которых характеризуется своей кривой. Это может быть три-четыре и более технологий, причем одни из них обороняются, а другие атакуют.

Задача состоит в том, чтобы вовремя распознать технологический разрыв и переориентировать инвестиции с разработки технологии I на разработку технологии II (рис. 6).

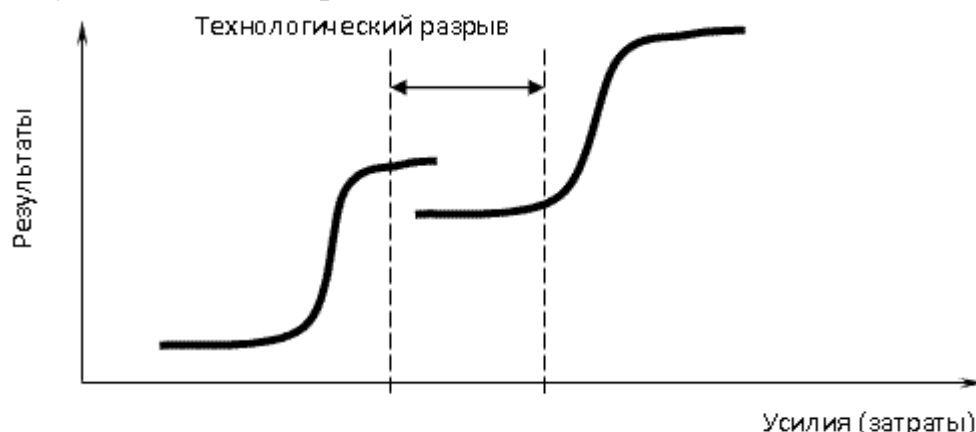


Рис.6 - Схема технологического разрыва[10].

Компании, которые научились преодолевать технологические разрывы, получают существенное конкурентное преимущество. Они вкладывают деньги в исследования, чтобы знать, где они находятся на соответствующих S-образных кривых по взаимозаменяемым технологиям. Известны случаи, когда незначительные по размерам компании конкурировали с крупными в результате использования прогрессивных замещающих технологий. Эти компании вовремя осознали необходимость концентрации усилий на разработке новых прогрессивных технологий [10].

4. Устойчивое развитие предприятия

Развитие - это прежде всего деятельность, вызывающая изменения в состоянии предприятия. Желательно, чтобы эти изменения были прогрессивными и положительными, а само развитие было устойчивым, т. е. поступательным, ритмичным и экономичным. Для развития необходимы дополнительные к текущему функционированию предприятия ресурсы и целенаправленная деятельность по обновлению продукции, техники, технологии и организации производства, наращиванию производственной мощности, освоению новых рынков сбыта. Для этого нужна целенаправленная деятельность, в рамках которой основными представляются следующие виды деятельности, обеспечивающие устойчивое развитие: плановая инновационная, инвестиционная, коммерческая, организационная и подготовка производства. Их вклад в устойчивое развитие предприятие показан в таблице 10 и на рисунке 7.

Таблица 10 - Деятельность по обеспечению устойчивого развития предприятия

Виды деятельности	Содержание
плановая	обоснование направлений и параметров развития предприятия с учётом их целесообразности, результативности, реализуемости, экономичности и обеспеченности ресурсами
инновационная	активность в реализации требуемых изменений в функционировании предприятия
инвестиционная	обеспечение инвестиционными ресурсами и правильный выбор объектов инвестирования по точечному принципу (выбор наиболее эффективных проектов)
коммерческая (снабжение и сбыт)	- обеспечение в полном объёме материально-техническими ресурсами растущих объёмов производства на предприятии - освоение новых рынков сбыта и формирование дополнительного спроса на освоенных рынках
подготовка производства	предложение рынку новой конкурентоспособной продукции для которой обеспечен высокий устойчивый спрос
организационная	организационная перестройка предприятия, развитие его структуры, совершенствование бизнес-процессов, применение современных методов организации производства: бережливое производство, TPM, TQM, реинжиниринг, теория ограничений, аутсорсинг

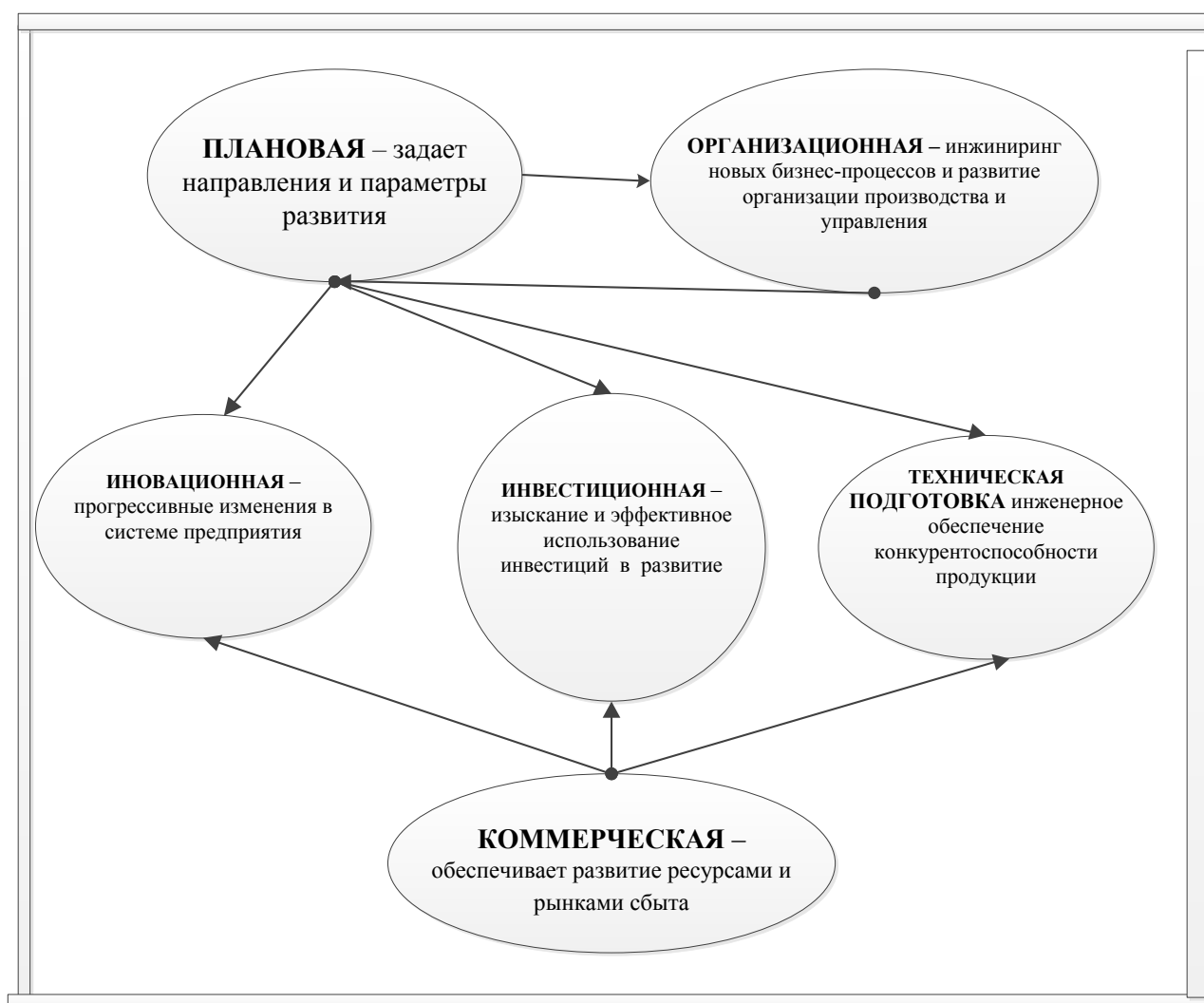


Рисунок 7 - Виды деятельности по обеспечению развития предприятия

5. Оценка устойчивости и устойчивого развития.

5.1 Показатели устойчивости предприятия

Рассмотрение понятий «устойчивость» и «развитие» позволило сделать вывод о том, что устойчивость можно количественно оценить экономическими показателями (индикаторами) состояние и изменение свойств хозяйственных объектов, процессов и явлений в конкретных условиях пространства и времени.

Для оценки устойчивости предприятия можно апробировать следующие показатели:

Таблица 11 - Показатели устойчивости предприятия

Вид устойчивости	Показатели оценки
Экономическая	Отношение точки безубыточности к величине спроса на продукцию предприятия. Отношение спроса на продукцию предприятия к его производственной мощности. Доля переменных издержек в общих затратах предприятия. Показатели финансовой устойчивости (коэффициенты ликвидности,

	платёжеспособности, автономии) Показатели эффективности производства (рентабельность, затраты на рубль продукции, производительность труда, фондоотдача, коэффициент оборачиваемости). Доля добавленной стоимости в продукции предприятия. Соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностями. Доля рынка Кредитный рейтинг Инвестиционная привлекательность
Производственная	Показатели технического уровня производства. Показатели ресурсоёмкости производства и выпускаемой продукции Коэффициент загрузки производственных мощностей и использования оборудования. Соответствие квалификации рабочих сложности выпускаемой продукции.
Социальная	Показатели текучести и обновления персонала Состояние социально-психологического климата коллектива Уровень квалификации персонала
Техническая	Конкурентоспособность продукции Интенсивность обновления продукции Доля прогрессивных технологий Наличие и вид (опережение или отставание в технологии по сравнению с другими предприятиями отрасли) технологического разрыва
Экологическая	Соблюдение ПДВ Количество отходов (отдельно вредных) на рубль выпускаемой продукции
Безопасность	Доля затрат на обеспечение безопасности в расходах предприятия Затраты на обеспечение безопасности на рубль продукции
организационная	- уровень специализации и кооперирования производства, - коэффициент перевалок грузов на предприятии, - структура производственного цикла и коэффициенты прямоточности, непрерывности, пропорциональности и параллельности

При этом, показатели эффективности и технического уровня производства следует сравнивать со среднеотраслевым уровнем производства и с показателями ведущих предприятий отрасли.

5.2. Показатели устойчивого развития предприятия.

Показатели устойчивого развития предприятия не разработаны. О тенденции устойчивого развития *можно судить по уровню индексов динамики* основных *показателей эффективности* производства: рентабельности, производительности труда, оборачиваемости капитала, фондоотдачи и других. Если значение этих индексов за длительный период или истёкший год находится в пределах 0,9 – 1,1 можно считать, что развитие было устойчивым. О сохранении устойчивости можно судить

также по индексу кредитоспособности, уровню конкурентоспособности продукции, динамике капитализации активов предприятия, динамике спроса, доли рынка, инвестиционной привлекательности и т. п. Ухудшение перечисленных показателей будет свидетельствовать о неустойчивом развитии. Проблема оценки возникает при разнонаправленном изменении отдельных индексов и показателей: улучшении одних и ухудшении других. Появление отдельных показателей с отрицательной динамикой это симптом слабых звеньев в системе предприятия и определённых угроз устойчивому развитию. В этом случае необходим предметный анализ данного показателя и углублённый анализ соответствующей сферы деятельности.

В числе показателей характеризующих качество развития предприятия можно использовать такие показатели как:

- доля прироста продукции, полученного за счёт роста производительности труда,
- коэффициенты интенсификации производства,
- процент снижения энергоёмкости и ресурсоёмкости выпускаемой продукции,
- рост производительности труда,
- опережение роста производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы по предприятию.

5.3.. Показатели интенсификации производства на предприятии

Показатели интенсификации можно найти не во всех учебников экономики, поэтому они рассматриваются далее.

В качестве интегрального показателя интенсификации может быть использовано следующее выражение:

$$I_{ин} = \frac{1 - Z_2}{1 - Z_1} 100 - 100,$$

Где Z_1 и Z_2 - затраты на рубль стоимости продукции до и после интенсификации.

Интенсификация имеет место, если $I_{ин} > 0$. Однако, при таком расчёте не учитывается изменение качества продукции и показателей эффективности производства [11].

Степень напряжённости повышения эффективности производства:

$$K_H = \frac{\Delta p}{\Delta V}$$

где Δp - суммарная экономия ресурсов в денежном выражении, руб.

ΔV – прирост объёма производства по себестоимости, руб.

Если $K_n = 1$ ($\Delta p = \Delta V$) – весь прирост получен за счёт сэкономленных ресурсов.

Целесообразно рассматривать также следующие соотношения:

- между ростом товарной продукции, стоимости основных средств и численности персонала:

$$I_{tp} > I_{oc} > I_{ч}$$

- между ростом производительности труда, фондовооружённости и фондоотдачи:

$$I_{пт} > I_{фо} > I_{фв}$$

Интенсификация имеет место, если:

- индекс роста товарной продукции превышает индекс роста основных средств, а последний превышает индекс роста численности персонала;

- соблюдаются отмеченные соотношения между индексами роста производительности труда, фондоотдачей и фондовооружённостью.

Наконец, исследуется соотношение между повышением качества, цен и себестоимости единицы продукции:

$$I_k > I_{ц} > I_c$$

Следующее соотношение называют золотым правилом эффективности:

$$I_p > I_{рп} > I_k$$

Очевидно, что если рост прибыли опережает рост продаж, а увеличение реализованной продукции опережает рост капитала, то это свидетельствует о повышении эффективности и достигается это в результате интенсификации производства.

Выводы:

1. Проведено разграничение и сравнение понятий устойчивость и устойчивое развитие предприятия.

2. Выделены виды устойчивости предприятия, соответствующие концепции устойчивого развития ООН: экономическая, социальная и экологическая. Дополнительно к ним предлагается рассматривать также производственную, техническую и организационную устойчивость.

3. Предложено в качестве важного компонента устойчивости предприятия рассматривать систему его безопасности.

4. Рассмотрена концепция устойчивого развития применительно к предприятию. Выделены виды развития предприятия: неустойчивое, устойчивое положительное, устойчивое отрицательное и инерционное. Цепочка необходимых компонентов развития включает цели, задачи, функции, структуру, содержание и форму.

5. Показана целесообразность мониторинга технологического разрыва в развитии предприятия по отношению других предприятий отрасли.

6. Отмечается, что для устойчивого развития предприятия нужна соответствующая целенаправленная деятельность. Её составляющими являются: планирование, инновационная, инвестиционная, коммерческая виды деятельности и подготовка производства.

7. Предложены показатели оценки устойчивости и устойчивого развития предприятия.

Использованные источники:

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка Издательство: "Оникс", 2010
2. Концептуальные подходы к устойчивому развитию предприятия http://www.kycherova.ru/konceptuale_podhod/index.html
3. Сущность и содержание устойчивости производственной системы. Автор Шотыло Д.М. Дата: 2011-02-24 11:28 <http://www.ekportal.ru/page-id-1785.html>
4. Яруллина Гузель Рифатовна. Управление устойчивым экономическим развитием предприятий промышленного комплекса: теория и методология. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Казань - 2011
5. Колобов, А. А. Менеджмент высоких технологий. Интегрированные производственно-корпоративные структуры: организация, экономика, управление, проектирование, эффективность, устойчивость / А. А. Колобов, И. Н. Омельченко, А. И. Орлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2008. – 621 с.
6. Обеспечение устойчивого развития предприятий. <http://expert.gost.ru/ME/DOC/OURP.pdf>
7. Устойчивое развитие и менеджмент качества. Валерий Швец http://quality.eup.ru/GOST/firm_development.htm
8. Яндекс.Словари > Экономический словарь, 2007
9. Экономика. Толковый словарь. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2000.
10. Технологические пределы и разрывы. <http://www.kylbakov.ru/page110/page113/index.html>
11. Автор неизвестен.

Барановский А. Г., к. э. н., доцент

Тренихин А.П., к. э. н., доцент

ГУВПО «Белорусско-Российский университет»

Беларусь, Могилев

ОЦЕНКА БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

1 Проблема оценки эффективности бизнеса

В условиях жёсткой конкуренции и динамичной внешней среды предприятия проблема измерения и оценки эффективности бизнеса приобретает особую актуальность. Для менеджеров всех уровней в области финансов, бухгалтерского и управленческого учета – очень важными являются проблемы повышения обоснованности принимаемых управленческих решений в сфере ведения и развития бизнеса.

В бурном информационном потоке предлагаемых моделей управления экономикой фирме нелегко выбрать оптимальный вариант

развития. Поэтому, целесообразно глубокое осмысление наиболее важных показателей моделей, применяемых для оценки и управления стоимостью предприятия, эффективности функционирования всего бизнеса или отдельных его подразделений.

Учитывая жизненную потребность предприятий в получении дополнительных конкурентных преимуществ, ставится задача не только формального ознакомления со спецификой применения современных показателей оценки эффективности бизнеса, но и более углубленного анализа их практического применения. Это является основным мотивом написания данной работы (статьи).

Результат производственно-хозяйственной деятельности бизнеса характеризуется величиной создаваемой потребительной стоимости реализуемых на рынке товаров и услуг. Бизнес представляет собой «цепочку ценности», «цепочку создания ценности» (*value chain*), которые участвуют в формировании стоимости предприятий [1, 2].

Жизнеспособность бизнеса в рыночной экономике определяется конкурентоспособностью производимых товаров и конкурентоспособностью самого предприятия, как производителя этих товаров. Конкурентоспособность предприятия и его отдельных бизнес - единиц оценивается системой показателей эффективности. Важнейшими показателями экономической эффективности традиционно считаются прибыль и прибыльность (рентабельность) используемого капитала (активов) предприятия, рассчитанные по методологии бухгалтерского учета [5].

Традиционные показатели, рассчитываемые на основе данных бухгалтерского учета, обладают определенными недостатками, зачастую в большей степени, чем это допустимо для объективной оценки эффективности бизнеса.

Так, классические показатели для измерения прибыльности предприятия: *ROA (return on assets)* – рентабельность активов, *ROI (return on investment)* – рентабельность инвестиций и т.д., рассчитанные на основе данных бухгалтерского учета, имеют ряд недостатков [4, 6]:

- 1) при помощи законных бухгалтерских приемов можно искусственно увеличить или уменьшить размер отчетной прибыли;
- 2) бухгалтерские показатели не отражают влияния фактора времени на стоимость денег и, прежде всего, риски инвесторов;
- 3) показатели рентабельности конкретного предприятия в недостаточной мере увязываются со стоимостью его акций на рынке капиталов, что может ввести в заблуждение лиц, принимающих решения относительно развития данного предприятия;
- 4) бухгалтерские показатели не учитывают рыночные риски (возможность срыва поставок, падение объема сбыта или цен на рынке), организационные риски (риски некомпетентности менеджмента,

неэффективной организационной структуры), финансовые риски (риски снижения платежеспособности, ликвидности, рентабельности предприятия);

5) бухгалтерские показатели ориентированы на прошлое (отчетность за предыдущий период), в то время как собственнику важно представлять будущее и прогнозировать его;

6) бухгалтерские показатели не учитывают также изменение стоимости денег во времени (дисконтирование), инфляцию, различные качественные параметры эффективности деятельности предприятия.

Кроме того, бухгалтерская отчетность не характеризует полную стоимость современного предприятия. Отражаемые в учете активы не учитывают целого ряда ресурсов, которые используются предприятием и приносят ему в будущем доход. К таким ресурсам относятся: вложения в НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), в обучение персонала, инвестиции в создание и продвижение торговой марки, в реорганизацию бизнеса. Все эти ресурсы относятся к элементам капитала, но не признаются активами в соответствии со стандартами учета и не участвуют в расчете бухгалтерской прибыли.

Поэтому, в мире ведутся работы в направлении повышения содержательности и обоснованности бухгалтерского учета как важной информационной системы. Традиционный бухгалтерский учет, ориентированный на внешних пользователей, дополняется управленческим учетом, который ориентирован на бизнес – принятие решений менеджерами предприятия. Развиваются модели информационного обеспечения, построенные на экономических принципах формирования исходной информации для принятия управленческих решений.

По мере освоения современных информационных технологий, появляются новые методы стоимостной оценки деятельности компаний, позволяющие более адекватно решать проблемы управления бизнес-процессами (см. Рис. 1) [3].

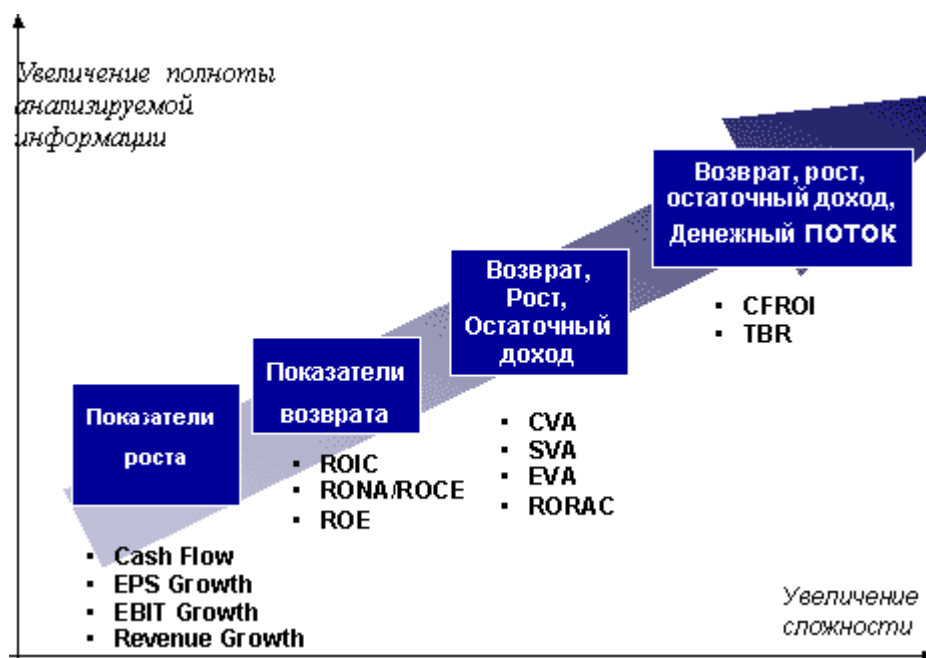


Рис.1. Дерево показателей, используемых в рамках управления стоимостью компании.

В настоящее время концепция стоимости бизнеса принята экономическим сообществом в качестве базовой парадигмы развития бизнеса. Концепция стоимости советует отказаться от неэффективных бухгалтерских критериев успешности функционирования компании и принимать во внимание такой экономический критерий – вновь создаваемая добавленная стоимость. Разработаны модели: «добавленная стоимость акционерного капитала» (*shareholder value added, SVA*), «добавленная рыночная стоимость» (*market value added, MVA*), «экономическая добавленная стоимость» (*economic value added, EVA*), «денежная добавленная стоимость» (*cash value added, CVA*).

Среди приведенных разработок (моделей) чаще применяемые методы оценки бизнеса *DCF* и *EVA*.

2. Метод свободного дисконтированного денежного потока *DCF*

Для устранения вышеупомянутых недостатков показателей бухгалтерского учета и для расширения его возможностей в 80—90-х годах было предложено использовать понятие «свободные денежные потоки» (*Free Cash Flow — FCF*).

Свободный денежный поток (*FCF*) — отражает величину располагаемого компанией денежного дохода после финансирования всех инвестиций, которые она считает целесообразным осуществить. Свободный денежный поток определяется как прибыль от основной деятельности после уплаты налогов плюс амортизация минус инвестиции [7]. Основными составляющими свободного денежного потока являются:

$$FCF = (S - C_c)(1 - T) - I = EBIT(1 - T) - I,$$
где S - выручка от продаж; C_c - себестоимость продукции без учета процентных обязательств по кредитам; T - ставка налога на прибыль;

I -постоянные инвестиции сверх амортизации, используемые для поддержания заданного уровня продаж и себестоимости; EBIT - прибыль до вычета процентов и налогов.

Для оценки бизнеса вместо доходного принципа на основе свободного денежного потока (*FCF*) чаще используется затратный и рыночный подход. Достоинством доходных методов к оценке стоимости компаний является возможность в явном виде выделить основные составляющие стоимости и получить количественные оценки чувствительности стоимости от изменения этих составляющих.

Оценка свободного денежного потока компании не зависит от того, чья точка зрения принимается: собственно фирмы или ее инвесторов. Он может рассматриваться как сумма ожидаемых выплат акционерам и платежей по погашению долга. Тогда, это денежный поток, связанный с финансированием компании.

Свободный денежный потока (*FCF*), создаваемый в результате операционной деятельности и инвестиционных решений компании, эквивалентен потоку денежных средств, которые могут быть направлены ее инвесторам. И в этом смысле не прибыль, её денежный поток как баланс поступлений и платежей, а именно способность компании создавать свободный денежный поток оценивает ее реальную платежеспособность [8].

На основе доходного принципа (*FCF*) могут оцениваться будущие доходы, генерируемые активами компании. Будущие доходы можно трансформировать в текущую стоимость, используя ставку дисконтирования, учитывая при этом риски, связанные с получением этих доходов.

Использование методологии денежных потоков (*FCF*) позволяет вместо традиционного показателя прибыли ввести показатель «свободного дисконтированного денежного потока» (*Discounted Cash Flow — DCF*), который рассчитывается с помощью дисконтной ставки, учитывающей факторы времени и риска.

Дисконтированный денежный поток - *англ. Discounted Cash Flow (DCF)*, методика оценки, используемая для анализа привлекательности определенной инвестиционной возможности. Анализ дисконтированных денежных потоков (*DCF*) использует предполагаемые будущие свободные денежные потоки и дисконтирует их (чаще всего с использованием средневзвешенной стоимости капитала, *WACC*), чтобы получить их настоящую стоимость, которая используется для оценки потенциала инвестиций [9].

Для оценки бизнеса непрерывно функционирующей организации, приносящей доход, следует анализировать величину свободного дисконтированного денежного потока (*DCF*), который может быть аккумулирован бизнесом за определенный период времени, с учетом альтернативных возможностей. При помощи данного показателя можно

оценить потенциал бизнеса, его преимущества перед конкурентами и максимальную цену, за которую может быть продан бизнес или его часть.

Дисконтированный денежный поток рассчитывается по формуле [9]:

$$DCF = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

где CF_t – размер денежного потока за период t ;

r – ставка дисконтирования (например, в качестве ставки дисконтирования может использоваться средневзвешенная стоимость капитала, WACC);

n – количество периодов, по которым возникают денежные потоки.

Стоимость, рассчитанная по методу DCF, является доходной характеристикой бизнеса при устойчивой финансовой деятельности предприятия. Однако этот метод не показывает источники создания стоимости. Предполагается, что после окончания прогнозного периода доходы организации стабилизируются, и в следующий период будут иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или постоянные равномерные доходы.

Как любой метод оценки бизнеса предприятия - DCF имеет свои ограничения. В статье Трошина В.Н.[10] показаны пробелы в логическом обосновании этого метода DCF, а также его сверхвысокая чувствительность к прогнозируемым ценам на продукцию предприятия, что не позволяет определить обоснованную стоимость средних и крупных предприятий.

3. Метод экономической добавленной стоимости EVA

3.1. Сущность метода EVA

Другим направлением совершенствования информационного обеспечения бизнеса явился *метод оценки его стоимости, основанный на показателе экономической добавленной стоимости* за период, с учетом альтернативных издержек, связанных с объемом инвестиций, которые добавят стоимость в будущем.

«Экономическая добавленная стоимость или **EVA** (сокр. от англ. *economic value added*) один из методов оценки экономической прибыли корпорации. EVA является зарегистрированной торговой маркой консалтинговой компании «Stern Stewart & Co.

Впервые термин EVA был использован в 1989 году П. Финеганом, но привлёк к себе существенное внимание только после публикации

Ш. Талли в журнале Fortune. В статье были представлены концепция EVA и методика её расчета. Также в журнале было опубликовано интервью со Стерном и Стюартом и были приведены примеры успешных американских компаний, использующих EVA в качестве критерия измерения эффективности деятельности. После этого концепция EVA вызвала большой интерес бизнес-сообщества, включая такие компании, как The Coca-Cola Company, Eli Lilly and Company, Bausch & Lomb, Matsushita, Briggs & Stratton

и Herman Miller. С тех пор в финансовой прессе регулярно появляются публикации о новых внедрениях концепции EVA в деятельность компаний»[11].

На самом деле, EVA это не новая идея, данное понятие очень сильно связано с понятием «остаточной стоимости», впервые введенным Альфредом Маршалом в 1890 году. Также оно близко к понятиям «дисконтированный денежный поток» (DCF) и «чистая текущая стоимость» (net present value, NPV).

Экономическая добавленная стоимость оценивает не только конечный финансовый результат предприятия от его текущей деятельности, но и то, какой ценой он был получен (т. е. какой объем капитала применён и по какой цене он использовался).

Как показатель эффективности, экономическая добавленная стоимость (EVA) представляет собой прибыль предприятия от обычной деятельности за вычетом налогов, уменьшенная на величину платы за весь инвестированный в предприятие капитал.

Сущность показателя EVA проявляется в том, что он с одной стороны отражает прибавление стоимости к рыночной стоимости предприятия, а с другой - дает оценку экономической эффективности деятельности аппарата управления предприятием. Поэтому показатель EVA рассматривается как инструмент управления предприятием, который ставит основной целью создание и увеличение своей рыночной стоимости. Величина рыночной стоимости организации определяется по следующей формуле [19]:

<i>Рыночная стоимость организации</i>	<i>Чистые активы (по балансовой стоимости)</i>	<i>(по EVA будущих периодов, + приведенная к текущему, периоду)</i>

где рыночная стоимость организации определяется на конец t – го текущего года; чистые активы – на начало t – го текущего года; EVA – экономическая добавленная стоимость за t – й текущий год.

3.2. Расчёт экономической добавленной стоимости EVA

Оценка бизнеса по методологии экономической добавленной стоимости предусматривает расчет системы показателей на основе данных бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках [12].

Обобщенная величина показателя EVA определяется по следующей формуле:

$$EVA = \text{NOPAT} - \text{WACC} \times CE,$$

где NOPAT (Net Operationg Profit After Tax) — чистая прибыль от операционной деятельности компании после налогообложения, но до процентных выплат по заемным средствам, ден. ед.

WACC (Weight Average Cost Of Capital) — средневзвешенная стоимость капитала, %;

CE (Capital Employed) — инвестированный капитал, вложенный

компанией в активы и операционную деятельность, ден. ед.

Стоимость инвестированного капитала (CE) рассчитывается по формуле

$$CE = TA - NP,$$

где TA (*Total Assets*) — совокупные активы, ден. ед. ;

NP (*Non Percent Liabilities*) — беспроцентные текущие обязательства (по балансу), т. е. кредиторская задолженность поставщикам, бюджету, полученные авансы, прочая кредиторская задолженность.

Средневзвешенная стоимость капитала ($WACC$) определяется следующим образом:

$$WACC = K_s \times W_s + K_d \times W_d \times (1 - T),$$

где K_s — стоимость собственного капитала, ден. ед.;

W_s — доля собственного капитала, %;

K_d — стоимость заемного капитала, ден. ед.;

W_d — доля заемного капитала, %;

T — ставка налога на прибыль, %.

Стоимость собственного капитала (K_s) может быть рассчитана по формуле

$$K_s = R + \beta \times (R_m - R) + x + y + f,$$

где R — безрисковая ставка доходности (например, ставка по депозитам российских банков высшей категории надежности), %;

R_m — средняя доходность акций на фондовом рынке, %;

β — коэффициент «бета», измеряющий уровень рисков и вносящий соответствующие коррективы и поправки;

x — премия за риски обеспечения финансовой устойчивости компании, связанные с её недостаточной платежеспособностью, %;

y — премия за риски возможного банкротства компании, связанные с недоступностью информации о финансовом состоянии и решениях менеджмента, %;

f — премия за внешний риск, %.

Причинами внешнего риска снижения финансовой устойчивости компании могут быть политические и социальные конфликты, возможность пересмотра результатов приватизации и экспроприация собственности, ограничения на распоряжение собственностью и на вывоз капитала, дефолт по государственным заимствованиям, нестабильность денежной единицы и возможность высокой инфляции.

Стоимость заемного капитала (K_d):

$$K_d = r \times (1 - T),$$

где r — годовая процентная ставка за пользование заемным капиталом;

T — ставка налога на прибыль.

Для целей анализа *расчет показателя EVA за год t* можно представить двумя возможными способами:

1. При помощи формулы затрат на капитал:

Экономическая добавленная стоимость = Чистая прибыль – Затраты на капитал, или

$$EVA_t = NOPAT_t - NOA_{t-1} \times WACC_t$$

где NOA_{t-1} (*Net Operating Assets*) «операционные активы», инвестиционный капитал на начало t – го периода (конец предыдущего $t-1$ - го периода).

2) При помощи формулы стоимостного спреда:

Экономическая добавленная стоимость = (Операционная рентабельность — WACC) x Операционные активы, или

$$EVA_t = \left(\frac{NOPAT_t}{NOA_{t-1}} - WACC \right) \times NOA_{t-1}$$

При таком методе расчета в качестве промежуточных результатов мы получаем два важных показателя:

- доходность инвестиционного капитала (*Return on Capital Employed, ROCE*) или операционная рентабельность, т.е. рентабельность операционных активов, необходимых в производственной деятельности $ROCE_t = (NOPAT_t / NOA_{t-1})$;
- стоимостной спред как разница между операционной рентабельностью и затратами на капитал; это своеобразная экономическая рентабельность.

3.3. Интерпретация показателя EVA

Оценка величины показателя EVA очень проста. Компания имеет ценность для владельца, если $EVA > 0$. То же самое имеет место в случае, если $ROCE_t > WACC_t$. Инвесторы (собственники, акционеры) будут считать себя удовлетворенными, если

- чистая прибыль ($NOPAT_t$) превышает затраты на капитал ($NOA_{t-1} \times WACC_t$)
- или доходность капитала, созданная организацией ($ROCE_t$), превышает установленный ими уровень барьерной ставки доходности ($WACC_t$).

Этот принцип формирования стоимости организации выражается в следующем представлении показателя экономической добавленной стоимости (EVA):

$$EVA_t = Spread \times NOA_{t-1}; = (ROCE_t - WACC_t) \times NOA_{t-1};$$

где *Spread* — спред доходности (разница) между доходностью инвестированного капитала ($ROCE_t$) и средневзвешенной стоимостью капитала ($WACC_t$). Спред представляет собой экономическую добавленную стоимость в относительном выражении от величины инвестиционного капитала.

Если *Spread* положительный, то компанией заработана доходность, превышающая доходность, требуемую инвесторами. В этом случае доходность капитала, вложенного в компанию, выше альтернативной доходности для инвестора, ведь все альтернативы оценены и учтены в показателе средневзвешенных затрат на капитал (WACC). Следовательно,

конечный результат — возникновение экономической добавленной стоимости означает прирост стоимости капитала за данный период.

Определение показателя EVA организации (предприятия) можно проводить в динамике по годам, в целом и отдельно по бизнес-процессам (подразделениям). Можно также проводить как внутренний анализ для организации, так и внешний сравнительный анализ с оценкой уровня её конкурентоспособности и принимать на основании этого лучшие варианты инновационного развития. Все это с учетом преимуществ показателя EVA, по сравнению с традиционными показателями на основе данных бухгалтерского учета, повышает значимость системы информационного обеспечения принятия решений, направленных на повышение эффективности бизнеса и его конкурентоспособности.

3.4. EVA и оценка бизнеса

По результатам расчета и интерпретации показателей экономической добавленной стоимости менеджеры, а также собственники (акционеры) делают оценку экономического состояния компании и ее подразделений. На основании этого принимаются необходимые тактические и стратегические решения. Возможные интерпретации полученных результатов оценки показателей EVA приведены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 - Варианты EVA и поведение собственников

Вариант	Оценка бизнеса и поведение собственников
$EVA = 0$	рыночная стоимость организации равна балансовой стоимости чистых активов. В этом случае рыночный выигрыш собственника при вложении капитала в данную организацию равен нулю. Однако, при этом он не проигрывает, получая удовлетворительные текущие доходы.
$EVA > 0$	означает прирост рыночной стоимости организации над балансовой стоимостью чистых активов, что стимулирует собственников к дальнейшему вложению средств в развитие организации.
$EVA < 0$	ведет к уменьшению рыночной стоимости организации. В этом случае собственники теряют вложенный в организацию капитал за счет потери альтернативной доходности и перед ними возникает дилемма: вывести капитала из бизнеса или вкладывать дополнительный капитал в реинжиниринг бизнеса для повышения его доходности

Таблица 2 Мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия [14].

Критерий оценки эффективности	Цель преобразований	Основные виды организационных преобразований
Рост EVA	1. Увеличение прибыли при использовании прежнего объема капитала	а) Освоение новых видов продукции (работ, услуг); б) Освоение новых рынков (новых

		сегментов рынка); с) Освоение более рентабельных смежных звеньев производственно - технологической цепочки.
	2. Уменьшение объема используемого капитала при сохранении прибыли на прежнем уровне	Ликвидация убыточных или недостаточно прибыльных сфер деятельности (в т.ч. ликвидация предприятия)
	3. Уменьшение расходов на привлечение капитала	Изменение структуры капитала предприятия

3.5. Сложности применения и недостатки EVA

Однако, как любое новшество (инновация) в методологии, методике и практике реализация показателя экономической добавленной стоимости EVA имеет свои сложности и недостатки, которые можно обобщить следующим образом:

1. Инвестиционный капитал оценивается при определении показателя EVA за t-й период по балансовой стоимости активов на конец предшествующего периода или в среднем за t-й период. Такая двойственность искажает истинную стоимость инвестиционного капитала.

2. Надежность показателя EVA будет ухудшаться, если его будут использовать для каждого бизнес подразделения. В этом случае естественно придется столкнуться с выбором методики расчёта и неизбежной проблемой распределения накладных расходов по бизнес-процессам.

3. Предлагаемая методика показателя EVA решает задачи текущей оценки компании и опирается на информационную базу за прошлый период. Используемая методика не направлена на решение стратегических задач по стадиям жизненного цикла компании.

4. Предлагаемая методика показателя EVA не позиционировалась как лучший способ объединения интересов участников и владельцев бизнеса.

5. Для перевода *отчетной прибыли* в *экономическую прибыль* потенциально существует 164 метода перевода чистого дохода NOPAT и совокупных активов в инвестиционный капитал [17, с.208]. Такая неопределенность и сложность приводят к тому, «что крупные корпорации ... стали выписывать чеки на огромные суммы, чтобы консультанты оценивали эффективность их работы с точки зрения EVA» [16, с.27].

6. В методике EVA компании активы (капитал) оценивают свои обобщенно без привязки их к конкретной структуре (основные средства, нематериальные активы, оборотные средства) и срокам ввода и обновления. «Одна из самых больших проблем ... в оценке компаний в соответствии с бухгалтерскими подходами состоит в том, что - все расчеты делаются на основе первоначальных цен, по которым актив был когда-то приобретен» [5, с. 266].

3.6 Перспективы методов оценки стоимости бизнеса

На основе концепции *EVA* топ менеджеры и собственники бизнеса могут принимать обоснованные решения о целесообразности продолжения и развития бизнеса. Возможные типовые решения сведены в матрицу выбора, в которой учтены два фактора: значение *EVA* и уровень рентабельности.

Таблица 3 - Матрица принятия решений по *EVA*

Экономическая добавленная стоимость EVA_t	Операционная рентабельность чистых активов (доходность инвестированного капитала $ROCE_t$)		
	$ROCE_t < WACC_t$	$ROCE_t = WACC_t$	$ROCE_t > WACC_t$
$EVA_t > 0$	<i>ситуация маловероятна</i>	реинвестирование прибыли	новые инвестиции в расширение бизнеса, в том числе за счёт кредитов
$EVA_t = 0$	анализ перспектив бизнеса	продолжение бизнеса и (или) реинжиниринг одной из сфер бизнеса (производственной или коммерческой)	программа уменьшения стоимости применяемого капитала
$EVA_t < 0$	немедленный вывод капитала из бизнеса	реинжиниринг бизнеса	программа уменьшения стоимости применяемого капитала

В заключение можно сказать, что в США показатели экономической добавленной стоимости *EVA* и свободного дисконтированного денежного потока *DCF* остаются внутренним критерием эффективности, т.е. решение использовать или не использовать их принимает сама компания. Однако, при наличии доступной информации по компании инвесторы сами могут подсчитать показатели *EVA* и *DCF*, прежде чем принимать инвестиционные решения. Аналогично, расчеты показателя *EVA* и *DCF* делают финансовые аналитики для прогнозов будущей эффективности компаний.

Вместе с тем, в США ведется активная работа по расширению и углублению этого подхода, чтобы использовать показатель оценки стоимости бизнеса более широко. В 2012 г. Mocciaro Li Destri, Picone & Minà предложили *EVA-PBC* методологию, которая объединяет *EVA* с *Process Based Costing (PBC)* (стоимость, основанная на процессе). Методология *EVA-PBC* может быть использована не только на уровне фирмы в целом, но и для подразделений и отдельных бизнес-процессов.

Теоретический и практический интерес могут представить модификации показателя EVA^+ и EVA^{++} .

$$EVA^+ = EVA + A$$

$$EVA^{++} = EVA + A + ЗП.$$

EVA⁺ дополнительно включает амортизацию и характеризует весь доход предприятия прибыль и амортизационные отчисления. В условиях научно-технического прогресса в ряде отраслей, например в сфере информационных технологий, вложение амортизации в обновление основного капитала может привести к его воспроизводству на более высоком техническом уровне и соответственно и к большей продуктивности его использования. Тогда величина свободного денежного потока (*FCF*), рассчитанная по методике экономической добавленной стоимости (*EVA*) будет ее верхней границей $EVA_{FCF} = EVA + A$, что расширяет и углубляет сферу анализа эффективности работы компании.

EVA⁺⁺ рассчитывается на основе всей добавленной стоимости предприятия. При достаточно высокой заработной плате персонала и соответствующей корпоративной культуре часть выплаченной работникам заработной платы может быть инвестирована в развитие предприятия в форме паевых взносов или приобретения дополнительных акций. Это будет способствовать росту стоимости предприятия.

При использовании показателей оценки бизнеса, основанных на денежных потоках *FCF* и *DCF*, можно по методике аналогичной *EVA* оценить стоимость компании с включением амортизационных отчислений в ее доходы. Следует отметить, что показатель денежной добавленной стоимости *CVA* (*Cash Value Added*) определяется аналогично показателю *EVA*, только вместо чистой прибыли используется чистый денежный поток от операционной деятельности без учета уплаты налогов.

Перспективно также исследование использования *EVA* для анализа изменения стоимости предприятия по этапам жизненного цикла предприятия с учётом жизненного цикла используемой им технологии. Показатель *EVA* в динамике, как накапливаемая функция, может характеризовать S-образную функцию жизненного цикла технологии (плановую и фактическую). На основании изменения *EVA* можно вести слежение за развитием бизнеса и принимать решения о переходе на принципиально новые технологии.

Подобная методика более тридцати лет применяется для технических систем. При этом, отслеживают статистику показателя роста эффективности и измеряют угол роста – тренд. И если тренд закономерно снижается, начинают вкладывать средства в поиск и внедрение новых систем для перехода на другую S-образную кривую. [20].

Выводы:

1. Теория оценки бизнеса нуждается в ревизии ее фундаментальных положений с позиций закономерностей его развития по стадиям жизненного цикла компаний.

2. Новая стоимость создается лишь тогда, когда при своем развитии компания получает такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на привлечение капитала.

3. Для целей управления стоимостью компании может использоваться несколько методов оценки и, соответственно, несколько показателей оценки стоимости бизнеса (FCF, DCF, CVA, EVA и т.д.). Такие показатели одного концептуального уровня не подлежат интегрированию - они анализируются отдельно, сравнение их друг с другом служит для принятия различных управленческих решений.

4. Концепция EVA и других аналогичных показателей дает возможность проводить интеграцию с концепцией ABC (Activity-Based-Costing), ABPA (Activity-Based Performance Analysis), что позволяет повысить эффективность управления затратами и капиталом по цепочкам бизнес-процессов [15, 18]. Вывод со ссылкой как то не воспринимается. Говорят ведь, что выводы должны быть оригинальными, а предложения конкретными. Поэтому это вывод лучше удалить или изменить.

ABC и ABPA – внутри предприятия углубляет анализ по подразделениям и отдельным бизнес-процессам, а цепочке внешних кооперативных связей от исходного сырья до конечного потребителя анализ расширяется. Поэтому процесс управления с помощью этого подхода имеет возможность как углубления, так и расширения в условиях глобализации.

5. Точно определив экономическую добавленную «избыточную» стоимость бизнеса, созданную инвестициями компании, можно в процессе анализа "разложить" её на несколько частей, что позволяет "привязывать" создание этой стоимости к определённым группам людей или подразделениям. Использование такой информации позволяет повысить качество управленческих решений, определяющих стоимость и рост эффективности компании.

6. Предложена матрица принятия решений в зависимости значения EVA и уровня рентабельности.

Использованные источники:

1. **Д.Л. Волков.** Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. — Санкт-Петербург: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008. — 320 с. — ISBN 978-5-9924-0035-9
2. **Масленников В. В., Крылов В. Л.** Процессно-стоимостное управление бизнесом. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 285 с.
3. http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_1148».
4. http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Экономическая_добавленная_стоимость&oldid=49134012».
5. **Уолш К.** Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
6. **Осипов М. А.** Концепция экономической добавленной стоимости в финансовом управлении российских компаний/ Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. – 2004.
7. <http://allfi.biz/glossary/eng/F/freecashflow.php> - FCF.
8. <http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=2814> – FCF .

9. <http://allfi.biz/glossary/eng/D/discountedcashflow.php> - DCF.
10. <http://www.trishin.ru/left/publishes/about-money/> - DCF.
11. <http://ru.wikipedia.org/wiki/> – ВИКИПЕДИЯ.
12. <http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fem/baranovskaya/lib/article3.html> – EVA.
13. <http://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-60443>
14. <http://www.kpilib.ru/article.php?page=38> EVA
15. **Мейер, Маршал В.** Оценка эффективности бизнеса/Маршал В. Мейер; М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
16. **Браун Марк Грэм** За рамками сбалансированной системы показателей. Как аналитические показатели повышают эффективность компаний / [Пер. с англ. И. Ильиной]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. – 248 с.
17. **Уивер Сэмюэл Си, Вестон Джей Фред** Финансы и бухгалтерский учет для нефинансовых менеджеров. Пер. с англ. М.: HIPPO PUBLISHING LTD. 2006. – 432 с.
18. <http://www.management.com.ua/finance/fin008.html?print> EVA UKR
19. http://www.std72.ru/dir/ehkonomicheskij_analiz/ehkonomicheskij_analiz_uche_bnyj_kurs_2/26_3_ocenka_biznesa_na_osnove_ehkonomicheskoy_dobavlennoj_st_oimosti_eva_1/106-1-0-1706 –
20. Лекция профессора из Германии на курсах повышения квалификации в 1990 г.

Барановский А. Г., к.э.н., доцент

Тренихин А.П., к.э.н., доцент

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,
Беларусь, Могилев*

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ.

1. Концепция жизненного цикла в экономике

1.1. Теория жизненного цикла

Общий эволюционный процесс окружающего мира охватывает объекты неживой и живой природы и их развитие во времени, они имеют свой жизненный цикл. Ожегов С. И. следующим образом интерпретирует исходные понятия жизненного цикла: жизнь и цикл (табл. 1):

Таблица 1 – Исходные понятия к термину жизненный цикл

Понятие	Значение
Жизнь	1. Совокупность явлений, происходящих в организмах, особая форма существования и движения материи, возникшая на определенной ступени развития. 2. Физиологическое существование человека, животного. 3. Деятельность общества и человека в тех или иных ее проявлениях. 4. Реальная действительность. 5. Оживление, проявление деятельности, энергии.
Цикл	совокупность явлений, процессов, составляющая кругооборот в течение известного промежутка времени[1].

Термин «**жизненный цикл**» используется в различных областях знаний.

В *биологии* жизненный цикл— закономерная смена всех поколений (онтогенезов), характерных для данного вида живых организмов.

В *астрономии*жизненный цикл звезды— последовательность изменений, которым звезда подвергается в течение её жизни [2].

Как отмечает Н.Н. Моисеев: « ... *различные формы движения и уровня организации материи* – неживая материя, жизнь и общество – *были разобщенными предметами интересов различных специалистов* – физиков, биологов и обществоведов» [3]. В основе современной теории жизненных циклов объектов различной природы чаще всего лежит аналогия с биологическими объектами.

Очевидно, что в наибольшей мере понятие жизненного цикла применимо для живых организмов и разработано в биологии. Большая советская энциклопедия следующим образом определяет это понятие применительно к живым организмам: **жизненный цикл** это - цикл развития, совокупность фаз развития, пройдя которые организм достигает зрелости и становится способным дать начало следующему поколению, замыкая тем самым жизненный цикл.

Необходимым свойством живых организмов является их способность к *самовоспроизведению*. При этом *всегда* существует определенный тип ошибок или *мутаций*, - наличие этих ошибок является существенным условием возможности биологического прогресса [4].

Длительность жизненного цикла определяется числом поколений (**генераций**), развивающихся в течение года, или числом лет, на протяжении которых жизненный цикл осуществляется; она зависит также от продолжительности периода покоя и **диапаузы**. У животных различают простой жизненный цикл— при прямом развитии особей, и сложный цикл— с **метаморфозом**или сменой поколений. При развитии с метаморфозом жизненный цикл прослеживается на развитии одной особи. Функционирование и развитие живых систем происходит путем обмена вещества и энергии с внешней средой – **метаболизм**. Единицей при изучении жизненного цикла может быть как один онтогенез, так и ряд сменяющих друг друга онтогенезов.

Онтогенез (от греч. *οντογένεσις*: *ον* — существо и *γένεσις* — происхождение, рождение) — индивидуальное развитие организма от оплодотворения (при половом размножении) или от момента отделения от материнской особи (при бесполом размножении) до смерти [5].

Необходимым свойством живых организмов является их способность к *самовоспроизведению* - умению создать хотя бы одну идентичную копию.

Совершенно точное воспроизведение копий будущего организма невозможно, т.е. всегда наблюдается проявление ошибок или **мутаций** -

наличие этих ошибок является существенным условием возможности эволюционного прогресса[4].

Основными понятиями, характеризующими жизненный цикл, являются: генерация, диапауза, метаморфоз и онтогенез, метаболизм, а также мутация и самовоспроизведение. Рассмотрим их сущность применительно к биологии и экономике. Соответствующее сравнение представлено в таблице 1.

Таблица 3 - Основные понятия, характеризующие жизненный цикл.

Понятие	В биологии	В экономике
Генерация (от лат. generatio — рождение, размножение),	поколение, группа организмов в популяции, одинаково отдалённых в родственном отношении от общих предков. Например, у человека — родители, дети и внуки — 3 три последовательных поколения	группы как совокупность экономических объектов (ресурсов, изделий, предприятий, отраслей и т.д.).
Диапауза (от греч. diápausis — перерыв, остановка)	период покоя в развитии животных, характеризующийся резким снижением обмена веществ и остановкой формообразовательных процессов.	этап стабильности и зрелости в развитии экономических объектов
Метаморфоз (от греч. metamórphosis — превращение)	смена состояний в развитии отдельной особи, например насекомого (яйцо, личинка, куколка, имаго)	последовательное превращение товаров по типам: дикие кошки, звёзды, дойные коровы и собаки
Метаболизм – процесс функционирования живой материи	обмен веществ живых организмов на основе притока свободной энергии извне	процесс потребления производственных ресурсов
Самовоспроизведение – способность системы создавать свою копию	способность организма создавать идентичную копию, содержащую план строения и функционирования исходной структуры	способность хозяйственной системы сформировать структуру, способную производить продукцию подобную своей
Мутация – динамический процесс изменчивости поколений организмов	эволюционный процесс отбора изменчивости организма, способного лучше усваивать внешнюю энергию и вещество	инновационный процесс, позволяющий повысить эффективность хозяйственной системы
Онтогенез (от греч. οντογένεσις: ον — существо и γένεσις — происхождение, рождение)	по сути это цикл жизни отдельного организма	это цикл жизни отдельного экономического объекта или их видов

1.2. Жизненный цикл и развитие.

Определяющим фактором жизненного цикла является понятие развития. Развиг, переход системы (объекта) из одного состояния в другое. Для перехода в новое состояние система должна стать неустойчивой, поэтому для целей развития постоянная неустойчивость (а также и стабильность) является вредным системным фактором.

Единый процесс развития, охватывающий неживую природу, жизнь, в том числе общество и мышление, создает возможность описать его на одном языке. «Создание общего языка позволяет наглядно увидеть глубокую генетическую связь между различными фрагментами мирового процесса развития. В качестве таких ключевых понятий мы возьмем дарвинскую триаду: изменчивость, наследственность, отбор» [3].

Различают две формы развития совокупности конкретного вида объекта: *эволюционную* и *революционную*. При *эволюционной* форме – развитие можно характеризовать как процесс постепенного, непрерывного количественного изменения признаков вида совокупности, подготавливающий качественные изменения; *революционная* форма характеризуется скачкообразным переходом от одного качественного состояния объекта к другому, от старого — к новому признаку объекта.

Развитие любых видов систем происходит циклически. У каждого вида системы есть свой цикл формирования и развития, охватывающий период времени от зарождения системы до ее разрушения. Длительное существование систем обуславливается тем, что каждая из них обладает свойством самовоспроизведения (наследственности). Если вновь образующаяся система ничем не отличается от предыдущей, цикл развития называется симметричным, а процесс развития – экстенсивным. Если в системе у элементов появляются новые свойства, цикл называется асимметричным и приобретает дисбаланс свойств: в наличии имеются элементы со «старыми» свойствами и элементы с новыми свойствами. При этом, система становится более совершенной.

Применительно, например, к продукции смена жизненных циклов поколений изделий происходит по восходящей спирали. Так новое поколение телевизоров, процессоров или холодильников является более совершенным и «проживает» свой жизненный цикл.

По спирали происходит развитие систем качества продукции.

Дж. Джуран обосновал переход от контроля качества к управлению качеством. Им разработана знаменитая «спираль качества» (спираль Джурана) - вневременная пространственная модель, определившая основные стадии непрерывно развивающихся работ по управлению качеством (рисунок 1) и послужившая прообразом многих появившихся позже моделей[6].



Рисунок 1. Спираль качества Джурана

В свою очередь есть трактовка спиралевидности и каждого отдельного жизненного цикла, например, для программного обеспечения.

Спиральная модель представляет собой процесс разработки программного обеспечения, сочетающий в себе как проектирование, так и постадийное прототипирование с целью сочетания преимуществ восходящей и нисходящей концепций.

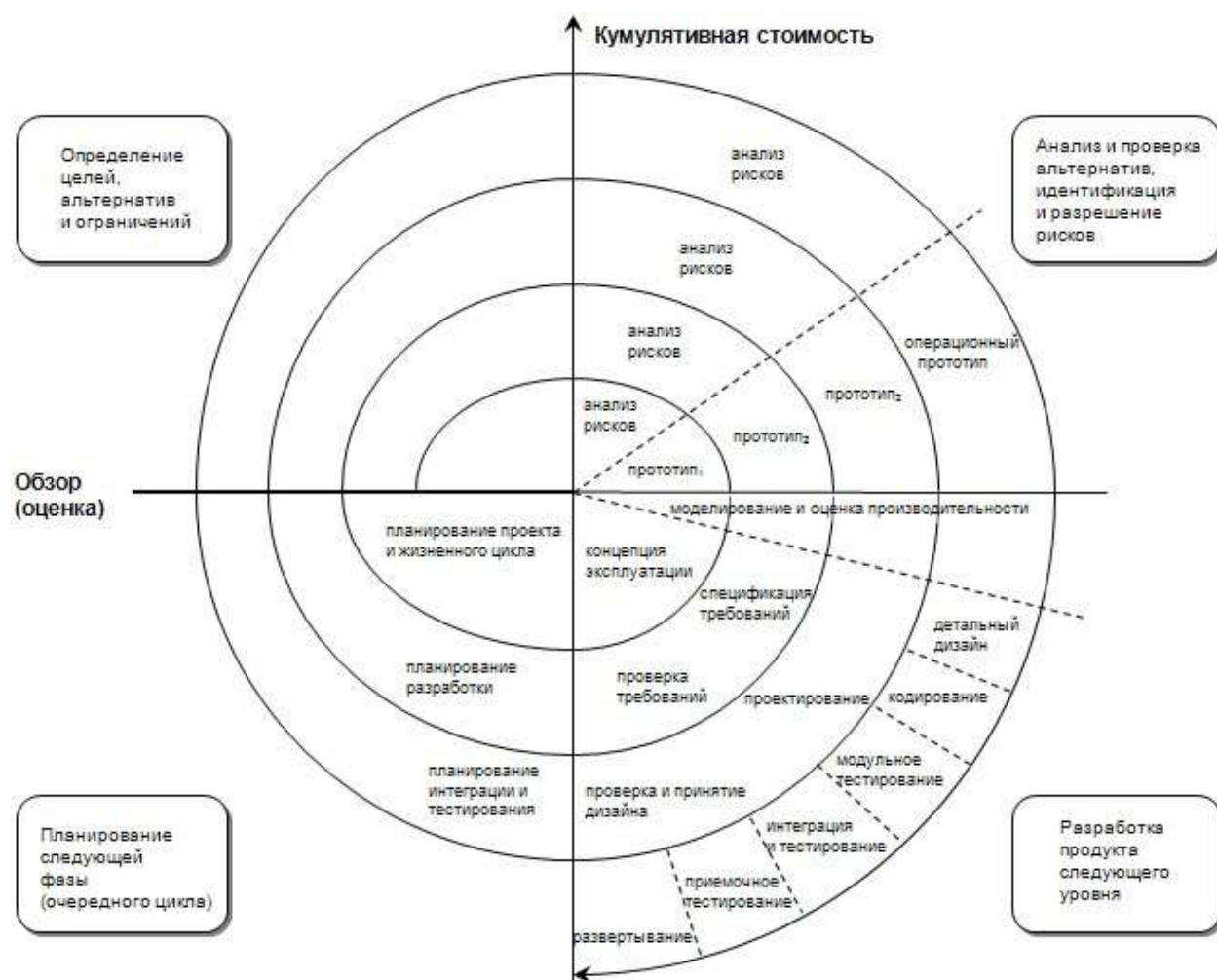


Рис. 2 – Спиральная модель жизненного цикла проекта

Считается, что использование спиральной модели жизненного цикла позволяет быстрее получать требуемый результат при освоении и выпуске изделия (реализации проекта) и более оперативно реагировать на изменяющиеся требования.

Деятельность предприятия это помимо всего и его развитие.

Организационное развитие как составная часть развития предприятия, обобщает индивидуальное и групповое развитие персонала. Вклад организационной деятельности в развертывание жизненного цикла предприятия может быть представлено в виде модели, представленной в таблице 4.

Структурируем понятие организации как системы деятельности:\

Таблица 4. – Модель организационной деятельности

Назначение	Понятие организация		Средство
Институциональное		Функциональное	Инструментальное
Целенаправленная социальная система		Деятельность, процесс функционирования	Структура, инструменты воздействия
Предприятие как		Предприятие	Предприятие развивает

организация		организуется, действует		организационную структуру
	Система структурированных функций организационной деятельности			
Социальная система генетически требует развития. Включает следующие основные черты: - запланированные изменения – процесс преобразования носит управляемый характер; - целостный подход к изменениям, которым подвержена организация и персонал; - применение экономической теории к процессам организационных преобразований: структур и отношения – методы организационного развития взаимосвязаны с изменениями отношений между членами и изменениями организационной структуры; - интервенция через специалистов – процесс изменений управляется образованными специалистами, которые при этом сами инициируют развитие организации				
Организационное развитие – это стратегия запланированных, систематически выполняемых и организованных преобразований, которые происходят в организационных структурах предприятия и индивидуальных отношениях его сотрудников. [15].				

1.3. Этапы и виды жизненных циклов в экономике

Кроме этого, **важным понятием** жизненного цикла **является его этап**. Типичными этапами для всех циклов являются: зарождение, рост, зрелость и упадок. Но количество этапов может меняться от 3-х до 10. Цикл из 3-х этапов (фаз) предложен для технологического уклада: зарождение и становление, структурная перестройка и доминирование нового уклада и отмирание устаревающего уклада [8]. Впрочем, предложена и 4-х фазная трактовка жизненного цикла технологического уклада: становление, рост, зрелость и упадок. Для предприятия И. Адизес различает 10 этапов: зарождение, детство, быстрый рост, зрелость, расцвет, стабильность, аристократия, ранняя бюрократия, бюрократия и смерть [9].

В экономике различают жизненные циклы многих объектов и явлений. Виды жизненных циклов в экономике приведены в таблице: 2. Таблица составлена на основе изучения литературных источников и источников размещённых в интернете. Применительно к предприятию проведена классификация жизненных циклов по критерию системной среды: 1) внешней среды косвенного воздействия; 2) внешней среды прямого воздействия; 3) внутренней среды предприятия (см. табл. 5).

Таблица 5 - . Виды жизненных циклов в экономике

Вид цикла	Содержательная характеристика цикла
Жизненный цикл хозяйствующих субъектов	

	предприятия	становление и развитие обособленного производителя продукции		
	компаний	функционирование объединения предприятий		
	фирмы	эволюция небольшой исследовательской фирмы-эксплоранта в крупную фирму производителя продукции массового потребления – фирму-виолента		
Факторы внешней среды косвенного воздействия				
	поколения людей	изменение социальной культуры основного элемента производительных сил общества		
	технологического уклада	существенные изменения характера производства и потребления в экономической и экологической сферах		
Факторы внешней среды прямого воздействия				
	потребности	возникновение и существование (или исчезновение) определённого выражения одной из нужд людей		
	отрасли	становление и развитие совокупности предприятий		
	товара	присутствие изделия на рынке в качестве объекта купли-продажи		
	спроса	дополняет жизненный цикл товара и характеризует динамику спроса на него		
0	научной специальности	зарождение определённой области знаний и процесс накопления соответствующей информации		
Факторы внутренней среды предприятия				
1	изделия	формирование и моральный износ определённого продукта, как средства удовлетворения потребности		
2	производственного процесса	ситуация, когда цикл жизни производственного процесса идет нога в ногу с циклом жизни продукта, т.е. разработка и производство данного вида продукта соответствует спросу потребителей на данный конкретный тип продукта. http://dic.academic.ru/dic.nsf/anticris/73794		
3	изделия	формирование и моральный износ определённого продукта, как средства удовлетворения потребности		структурирование и изменение
4	производственных ресурсов	отражает обновление предметов труда, источников энергии и орудий труда для изготовления продукции		результативности подразделен
5	технологии	становление способа производства определённой продукции		ия
6	операции	существование одного из конкретных методов в новой технологии		

7	инновации	возникновение и использование полезного новшества		
8	информационно й системы	становление и развитие системы обеспечения объекта информацией		
9	программного обеспечения	разработку и использование средств обработки и передачи информации		
0	сотрудника	профессиональное становление и соответствующую отдачу работника		
1	сервиса	формирование и изменение способов предоставления услуг клиентам		
2	бренда (марки изделия)	последовательность совершенствования выпускаемой продукции от модели к модели		
3	проекта	обоснование целесообразности и процесс реализации проекта		
4	структуры	отражает период времени соответствия состава подразделений предприятия и связей между ними требованиям внешней и внутренней сред		
5	подразделения	структурирование и изменение результативности подразделения		

В свою очередь, жизненные циклы, включаемые во внутреннюю среду предприятия можно классифицировать по следующим критериям: результат и содержание деятельности, объект среды, способ изготовления продукции, используемые ресурсы, учёт требований рынка (табл. 6).

Таблица 6 – Классификация жизненных циклов элементов внутренней среды предприятия

Критерий	Состав
результат и содержание деятельности	изделия, инновации, проекта, сервиса
элемент среды,	структуры, подразделения, сотрудника, информационной системы
способ производства и управления	технологии, операции, программного обеспечения
используемые ресурсы	производственных ресурсов
требования рынка	бренда, товара

Анализ определений жизненного цикла экономических объектов показывает, что используются **две основные трактовки жизненного цикла**: период времени существования объекта и последовательная смена состояний в его развитии. На рисунке 3 эти два определения объединены.

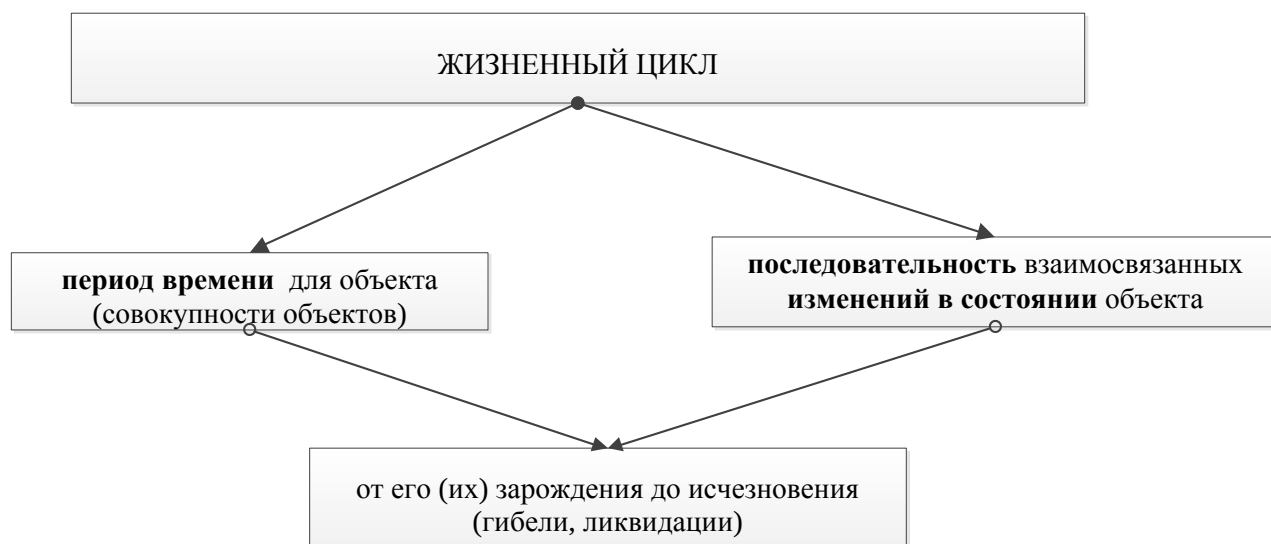


Рис.3 - Определение жизненного цикла.

В экономике к единичному объекту можно отнести **жизненные циклы** технологического уклада, сотрудника, отрасли, предприятия, технологии и др. Напротив, концепция жизненного цикла изделия относится не к отдельному его представителю, а к поколению родственных изделий. Например, не к отдельному автомобилю, а ко всей совокупности автомобилей определённой модели. То же справедливо и для поколения людей, товаров, научной специальности и брендов.

2. Жизненный цикл поколения работников

В одном из источников есть мнение о том, что за время жизни одного поколения производительность труда удваивается. И если это не буквальное удвоение производительности в каждый соответствующий временной период, то очевидно, что постоянное и существенное её увеличение оправдывает введение понятия жизненного цикла поколения людей и его изучение.

Одно поколение людей приходит на смену другому. Какое время можно взять в качестве единицы измерения жизни поколения. Сейчас продолжительность жизни человека приблизительно 65-75 лет. Из них 20-25 лет он учится и активно в жизни общества не участвует (**период роста и обучения**). С 50-55 лет основная масса людей этого возраста начинают уходить в свои проблемы (здоровье, быт, пенсия и т.д.) и сторонятся общественной жизни (**период старения**).

На **активную же жизнь** одного поколения приходится **всего 20-25 лет**. Именно за это время каждое очередное поколение привносит в общество что-то своё. *Эту цифру можно взять в качестве соответствующей единицы измерения цикла сменяемости поколений.*

Продолжительность 20-25 лет совпадает также с типичным временем рождения первого ребенка у женщин[10]. .

В последний период активно изменяется и обновляется окружающий человека мир. Изменения происходят в биосфере и, особенно, в техносфере. Ускоряется периодичность обновления объектов техносферы.

Рассмотрим, пример одной из областей деятельности человека - транспортная деятельность[10]. В таблице 3 показано ускорение периодичности обновления транспортных средств в истории человечества.

Таблица 7 - Периодичность развития транспортных средств

Транспортное средство	Период использования без изменений и (или) обновления моделей, лет
телега	тысячи
карга	сотни
паровоз	десятки (паровоз, тепловоз, электровоз, монорельсовая железная дорога)
автомобиль	единицы

Мы живём в удивительное время. Никогда прежде человечество не оказывалось в таком информационном и техногенном состоянии, в котором оно находится сейчас.

Раньше на протяжении всей жизни одного человека и жизни поколения людей изменений практически не было, или их было очень мало. Прожил человек жизнь, и ничего вокруг него не менялось. А если что-то и менялось, то люди постепенно, не спеша, успевали приспособиться к изменениям.

Теперь за время жизни одного человека и жизни одного поколения происходят многократные изменения в окружающей его техносфере и в социуме (изменения в информационном состоянии общества) [10]

Некоторые из радикальных изменений в производстве и быту за время жизненного цикла одного поколения в последней половине XX и начале XXI веков приведены в таблице 8. Период с 1901 по 1960 годы не рассматривается, так как на него пришлись две разрушительные мировые войны и работы по восстановлению экономик во многих ведущих странах мира. К тому же были убиты и покалечены десятки миллионов людей наиболее продуктивных возрастов.

Таблица 8 - . Радикальные изменения в производстве и быту за жизненный цикл поколения

Период	Нововведения в техносфере и информационном состоянии социума
I. 1961-1980 гг.	- освоение космоса; ядерная энергетика; химизация производства
II. 1981-2000гг.	- оборудование с ЧПУ и ГПС; компьютеризация

	производства; информационные технологии
III. 2001-2020 гг.	- интернет; мобильная связь; видеонаблюдение; нанотехнологии; штрих-кодирование
IV. 2021-2040 гг. (прогноз)	виртуальная реальность в обучении; робототизация производства и быта; технология телеприсутствия работника для управления удалёнными роботами; использование водородных двигателей; генная инженерия

Очевидно, что для удовлетворительного исполнения трудовых функций уже сейчас многим работникам просто необходима компьютерная грамотность. Её значение не менее важно, чем умения читать, писать и считать, составляющие основу традиционной грамотности. Между тем, некоторые продолжающие работать люди старших возрастов (после 50 лет) всячески сторонятся компьютера. Впору провести кампанию по всеобщему овладению компьютерами всех специалистов народного хозяйства. Но нужны не только умелые пользователи компьютера. Требуются также работники, способные разрабатывать и корректировать программные средства управления технологическими процессами и активно вмешиваться в процессы по мере необходимости. Это означает целесообразность расширения подготовки программистов.

К тому же для достижения социально значимого результата современное производство предполагает высокую степень специализации работников и их совместную деятельность.

Это обстоятельство вызывает **необходимость новых подходов к воспитанию и обучению подрастающих поколений**. Новые работники должны быть мобильными, готовыми к переменам, постоянному усвоению новых знаний и обладать высокими адаптивными способностями и способностями к взаимодействию (работа в команде). Возникла необходимость а) прогнозирования новых требований к работникам, б) постоянного изменения и совершенствования образовательного процесса, в) поиска новых методов организации и мотивации труда.

Жизненный цикл поколения весьма специфичен и имеет форму импульса. В нём можно выделить только один этап – реализация накопленного работниками данного возраста трудового потенциала. И этот этап повторяется каждые 20-25 лет. Но поколение состоит из тысяч индивидов. Цикл для отдельного индивида включает этапы: рождение и рост, воспитание и образование, активная трудовая деятельность (20-25 лет), снижение трудовой активности, старение и смерть. Так вот, жизненный цикл человека работника лишь на протяжении примерно 20-25 лет совпадает с жизненным циклом поколения.

Сказанное представлено на рис. 5. Вверху графика показаны перечисленные в таблице 4 поколения, а в его низу средняя продолжительность жизни этого поколения

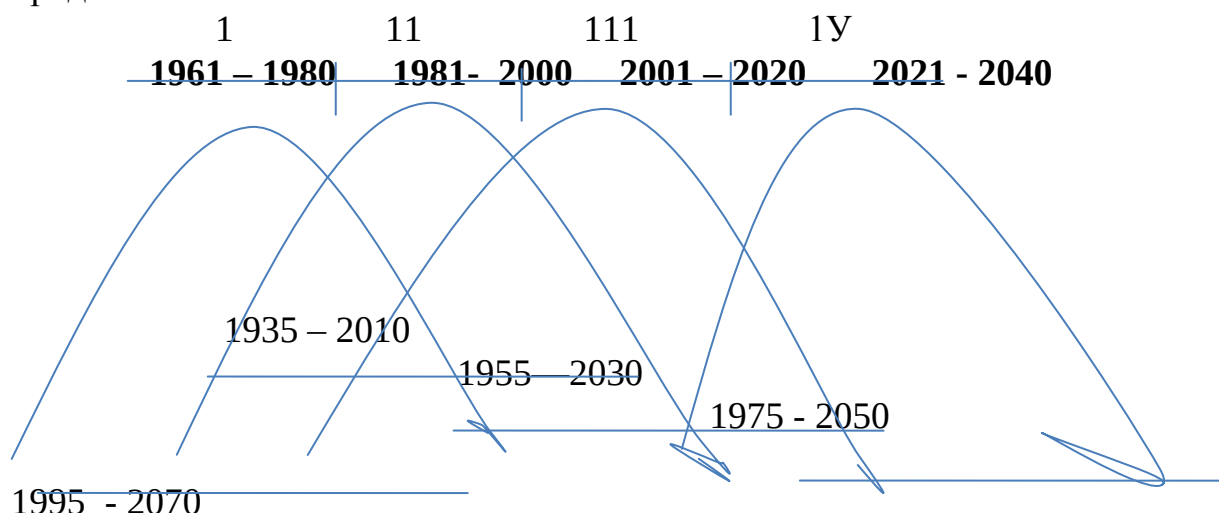


Рис. 5 - График жизненного цикла поколений.

При увеличении продолжительности жизни людей жизненный цикл поколения может увеличиться на 5-10 лет. Это будет способствовать ускоренному прогрессу производительных сил общества.

3. Разнообразие трактовок жизненного цикла

Рассмотрим этот тезис на примере жизненного цикла изделия.

Жизненный цикл изделия (ЖЦИ) — все этапы «жизни» продукции. Включает этапы дизайнерской задумки, конструкторской и технологической подготовки производства, изготовления, обслуживания, утилизации и т. п. В основном, применяется по отношению к сложной наукоёмкой продукции высокотехнологичных предприятий. Концепция жизненного цикла изделия используется для отслеживания морального износа продукции и принятия решений о снятии с производства устаревших образцов.

Появление концепции ЖЦИ обусловлено ускорением устаревания новой техники и технологии производства. По экспертным оценкам к первому десятилетию XX века длительность периода морального старения новой техники оценивалась в 35—40 лет, в 30-е годы — 20--25 лет, в 50-е — 12 – 15 лет и в 70-е — 8 – 9 лет [11]. В настоящее время этот период для вычислительной техники составляет всего 0,5 года.

Сравним трактовки жизненного цикла изделия в соответствии со стандартом ISO 9004-1 и российским стандартом Р 50-605-80-93

Жизненный цикл изделия (ЖЦИ), как определяет его стандарт ISO 9004-1, — это совокупность процессов, выполняемых от момента выявления потребностей общества в определенной продукции до момента удовлетворения этих потребностей и утилизации продукта [12].

Жизненный цикл продукции по российскому стандарту Р 50-605-80-93 – это , совокупность взаимосвязанных процессов последовательного изменения состояния продукции от формирования исходных требований к ней до окончания ее эксплуатации или применения[13].

Жизненный цикл - это не временной период существования продукции данного типа (одного наименования и обозначения), а процесс последовательного изменения ее состояния, обусловленный видом производимых на нее воздействий. При этом продукция конкретного типа может одновременно находиться в нескольких стадиях жизненного цикла, например, в стадиях производства, эксплуатации и капитального ремонта. Реально существование продукции как таковой начинается после окончания ее изготовления, т.е. практически ее жизненный цикл ограничивается стадией эксплуатации (применения). Однако, началом жизненного цикла продукции условно считают формирование исходных требований к ней, так как стадия проектирования определяет ее конкурентоспособность и востребованность потребителем.

В таблице 9 представлена характеристика ЖЦИ по версиям ISO 9004-1 и Р 50-605-80-93.

Таблица 9 - . Характеристика жизненного цикла изделия

	Две версии	
	ISO 9004-1,	Р 50-605-80-93
Определение ЖЦИ	это совокупность процессов, выполняемых от момента выявления потребностей общества в определенной продукции до момента удовлетворения этих потребностей и утилизации продукта.	Совокупность взаимосвязанных процессов последовательного изменения состояния продукции от формирования исходных требований к ней до окончания ее эксплуатации или применения.
Этапы ЖЦИ	▪ Маркетинговые исследования ▪ Проектирование продукта ▪ Планирование и разработка процесса ▪ Закупка ▪ Производство или обслуживание ▪ Проверка ▪ Упаковка и хранение ▪ Продажа и распределение ▪ Монтаж и наладка ▪ Техническая поддержка и обслуживание ▪ Эксплуатация по назначению ▪ Послепродажная деятельность ▪ Утилизация и(или) переработка	- научно-исследовательские работы - техническое задание - проектно--конструкторские работы - технологическая подготовка и освоение производства - производство - реализация (хранение, транспортирование, монтаж и отладка изделия) - эксплуатация изделия - утилизация

Сравнение двух подходов приводит к следующим выводам:

- отечественное определение жизненного цикла изделия представляется более глубоким, так как трактует процессы ЖЦИ как изменение состояния продукции;
- выделяемые этапы ЖЦИ в обоих подходах в основном совпадают, хотя при этом степень детализации стадий ЖЦИ различна. Совмещение этапов обоих подходов позволяет более детально представить содержание и последовательность развития ЖЦИ.

Существует также несколько трактовок жизненных циклов предприятия, товара, технологического уклада, работника и других.

4. Интеграция жизненных циклов

Такая интеграция характерна для взаимообусловленных и взаимосвязанных объектов: а) изделия и товара, б) спроса, технологий и товара.

Рассмотрим это на примере взаимодействия циклов продукта, как изделия так и товара. Часть своего жизненного цикла изделие (ЖЦИ) присутствует на рынке в качестве товара (ЖЦТ) - см. рис. 6.



Рис. 6- . Параллельность жизненных циклов изделия и товара.

Этапы жизненного цикла изделия реализуются параллельно-последовательно. Наряду с этапами для характеристики жизненного цикла изделия выделяют и более укрупнённые стадии: 1) исследование и проектирование, 2) изготовление, обращение и реализация и 3) эксплуатация или потребление. Продукт присутствует на рынке в качестве товара лишь сравнительно небольшую часть его существования в качестве изделия как объекта проектирования,, изготовления и потребления.

Гольдштейн Г.Я представил структура жизненного цикла изделия в сочетании с параллельным жизненным циклом его в качестве товара (рис. 4).

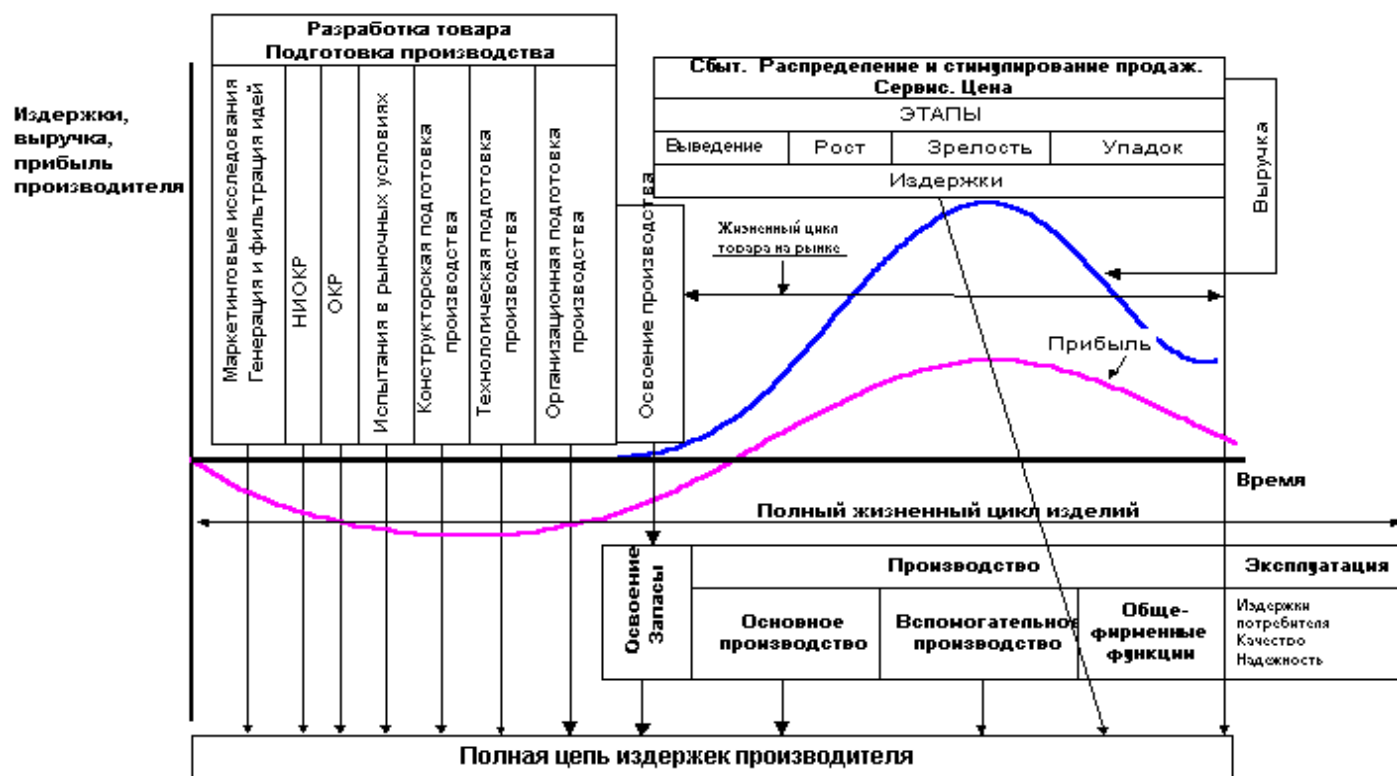


Рис.4 - Жизненные циклы продукта как изделия и товара[14].

Поэтому в ЖЦИ введён дополнительный этап пробный маркетинг, а ЖЦТ представлен своими этапами вхождение, рост, зрелость и упадок, что не характерно для ЖЦИ. Такой подход позволяет интегрировать ЖЦИ и ЖЦТ и параллельно планировать производственную и коммерческую деятельность относительно конкретного изделия.

.Выводы.

1. Жизненный цикл широко используется в качестве экономической категории для объяснения процессов возникновения, развития и исчезновения экономических объектов и явлений.

2. Насчитывается более двух десятков разновидностей жизненных циклов в экономике.

3. Жизненный цикл экономических объектов понимается двояко: 1) как период времени существования объекта и 2) как последовательная смена состояний в его развитии от зарождения до исчезновения (гибели, ликвидации).

4. Концепция жизненного цикла имеет практическое значение в хозяйственной деятельности. Она позволяет (в частности):

- принимать меры по замедлению или предупреждению этапов застоя или упадка в развитии экономического объекта,
- разрабатывать и применять корректирующие меры для активизации деятельности объекта,
- прогнозировать моральный износ выпускаемой продукции и своевременно её обновлять,

- воздействовать на величину и эластичность спроса на продукцию при её реализации в качестве товара.
- планировать профессиональную карьеру и другое.

Использованные источники:

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка Издательство: "Оникс", 2010
2. Жизненный цикл. Википедия.<http://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. Моисеев Н. Н. Алгоритмы развития / Н. Н. Моисеев– М.: Наука, 1987. – 304 с.
4. Эйген М. Игра жизни / М. Эйген, Р. Винклер, пер. с нем. – М.: Наука, 1979. – 96 с.
5. Жизненный цикл. Большая советская энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия. 1969—1978.
6. Контроль качества к управлению качеством по Джозефу Джурану
http://www.mspbank.ru/ru/sme_rf/business_directory/?pid=1565
7. Денисова Е. В. Хапапсин Д. А. Основные подходы к моделированию жизненных циклов информационных технологий. Санкт-Петербург.
<http://www.ibl.ru/konf/070411/15.html>
8. Плотинский Ю.М. Теоретические и эмпирические модели социальных процессов. М.: Логос, 1998.<http://bibl.tikva.ru/base/b1253/b1253part25-126.php>
9. Теория жизненных циклов организации И .Адизеса
и российская действительность С.Р. Филонович, Е.И. Кушелевич
(Высшая школа экономики,
Москва)<http://www.ponomaryov.ru/ddd/corplifecycles-filonovich.pdf>
10. Закон времени — конец власти ГП. <http://kob.in.ua/chto-proishodit-kto-vinovat-chto-delat/zakon-vremeni-konets-vlasti-gp.html>
11. **Павлюченко В. И.** Социалистическое соревнование и качество хозяйствования.. М. «Мысль», 1977 с. 84.
12. Международный стандарт 9004-1-94 Управление качеством и элементы системы качества <http://www.rmnt.ru/docs/quality/18666.htm>
13. Р 50-605-8093. Система разработки и постановки продукции на производство. Термины и определения. <http://www.opengost.ru/iso/1991-r-50-605-80-93-sistema-razrabotki-i-postanovki-produkcii-na-proizvodstvo.-terminy-i-opredeleniya.html>
14. Г.Я. Тольдштейн. Инновационный менеджмент Учебное пособие. Таганрог: изд-во ТРТУ, 1998. 132с.
15. Беляцкий Н.П. Управление персоналом: учебник / Н. П. Беляцкий. – 2-е изд. – Мн.: Современная школа, 2010. – 448 с.

Батришина С.А.
студент 5 курса специальности «Финансы и кредит»
Экономический Факультет
МГУ им Н.П.Огарева
РФ, г.Саранск

ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В АПК РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль – сельское хозяйство являются ведущими системообразующими сферами экономики Республики Мордовия, формирующими агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий. Для определения цели, задачи, направления развития сельского хозяйства на перспективу, финансовое обеспечение и механизмы реализации предусмотренных мероприятий, показатели их результативности была введена Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2013-2020 годы (далее – Государственная программа), разработана во исполнение распоряжения Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 года № 1101 – р, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», с учетом требований постановления Правительства Республики Мордовия от 27 июня 2011 г. № 234 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Республики Мордовия».

С 2008 года ОАО «Росагролизинг» является исполнителем Государственной программы по обеспечению сельхозтоваропроизводителей племенным скотом, животноводческим оборудованием и сельхозтехникой в комплексе. За 2008-2012 годы сельхозтоваропроизводителями Республики Мордовия закуплено через ОАО «Росагролизинг» 4917 голов племенного скота.

Государственная программа предусматривает комплексное развитие всех отраслей и сфер деятельности агропромышленного комплекса Республики Мордовия с учетом вступления России во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО). Одновременно выделяются 2 уровня приоритетов. [1]

К приоритетам первого уровня относятся:

- в сфере производства -скотоводство (производство молока и мяса) как системообразующая подотрасль, использующая преимущества республики, в первую очередь, наличие достаточных площадей сельскохозяйственных угодий;

- в экономической сфере – повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- в социальной сфере – устойчивое развитие сельских территорий в качестве неперемного условия сохранения трудовых ресурсов республики;
- в сфере развития производственного потенциала – мелиорация земель сельскохозяйственного назначения, введение в оборот неиспользуемой пашни и других категорий сельскохозяйственных угодий;
- в институциональной сфере – развитие интеграционных связей в агропромышленном комплексе;
- в научной и кадровой сферах – обеспечение формирования инновационного агропромышленного комплекса. [1]

Приоритеты второго уровня включают такие направления, как:

- развитие импортозамещающих подотраслей сельского хозяйства;
- экологическая безопасность сельскохозяйственной продукции и продовольствия;
- наращивание вывозного потенциала сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия по мере насыщения ими республиканского рынка;
- минимизация логистических издержек и оптимизация других факторов, определяющих конкурентоспособность продукции с учетом рационального размещения и специализации сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности.

Государственная программа состоит из пяти подпрограмм - приоритетных направлений развития АПК РМ. Рассмотрим подробнее каждую из них.

Основным направлением подпрограмма «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» является осуществление перехода на инновационный путь развития в ближайшей перспективе. Под «инновационным путем развития» подразумевается ускоренный переход к использованию новых высокопроизводительных, ресурсосберегающих технологий, связанный с переводом сельхозпредприятий на новые агротехнологии, базирующиеся на применении более эффективных методов производства, новых моделей техники, внесения оптимального количества минеральных удобрений на посевные площади. Среднегодовой темп роста продукции сельского хозяйства в период до 2020 г. должен составить не менее 2,8 -3%. Одновременно возрастут ресурсы сельскохозяйственной продукции и продовольствия для реализации на внешнем рынке. Кроме зерна и продуктов его переработки на внешний рынок республика сможет поставлять такие продукты, как сахар, сыр и сырную продукцию, мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты. Для достижения заданных целей ОАО «Росагролизингу» необходимо предоставить услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям Республики Мордовия по приобретению

сельскохозяйственной техники со скидкой в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством Российской Федерации, на оплату договоров, вознаграждение по которым не превышает 1 процента.

Второй составляющей Государственной программы является подпрограмма «Развитие отрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства». Основным приоритетным направлением деятельности ОАО «Росагролизинг» в данной подпрограмме является комплексная модернизация материально-технической базы производства продукции животноводства и ее переработки, а как результат - увеличение объемов производства и переработки продукции животноводства, а также повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей для рентабельного ведения отрасли. В животноводстве решение задачи ускоренного наращивания производства мяса и молока позволит повысить уровень потребления населением этих продуктов при одновременном их импортозамещении. Это связано с оптимистическими тенденциями развития свиноводства и птицеводства.

Третья приоритетная подпрограмма – «Развитие мясного скотоводства». В Республике Мордовия на базе ООО «Подсобное хозяйство» Темниковского района совместно с ОАО «Росагролизинг» и при непосредственном участии Всероссийского научно-исследовательского института племенного дела, создается селекционно-генетический центр, который позволит создать современную, отвечающую мировым стандартам племенную базу. Здесь планируется проводить не только отбор и подбор сочетающихся линий и семейств, но и генетическую оценку племенного материала. Планируется создать лабораторию по получению и хранению эмбрионов от особо ценных племенных животных.

По некоторым оценкам, к 2020 году поголовье специализированного мясного и помесного скота достигнет 46,1 тыс. голов. Производство высококачественной говядины от специализированного мясного скота составит в структуре общих объемов производства говядины более 30% .

Следующая подпрограмма – «Поддержка малых форм хозяйствования»: поддержание и дальнейшее развитие сельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и улучшения качества жизни в сельской местности.

В Мордовии наибольшее количество вновь созданных крестьянских (фермерских) хозяйств приходилось на середину 90-х годов. Однако в последующие годы на фоне системного кризиса в экономике, дефицита финансовых средств, ослабления государственной поддержки их число постепенно сокращалось. С 2010 года наблюдается незначительное увеличение их числа по сравнению с периодом 2002-2008 гг. На 1 января 2011 года численность крестьянских (фермерских) хозяйств по данным Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия составило 1133.

В рамках основного мероприятия по поддержке начинающих фермеров осуществляется предоставление грантов на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. Выделение грантов будет осуществляться в соответствии с правилами распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку начинающих фермеров, утвержденными Правительством Российской Федерации (далее - правила).

За счет гранта может осуществляться:

- разработка проектной документации строительства, реконструкции или модернизации семейных животноводческих ферм;
- строительство, реконструкция или модернизация семейных животноводческих ферм;
- строительство, реконструкция или модернизация производственных объектов по переработке продукции животноводства;
- комплектация семейных животноводческих ферм и объектов по переработке животноводческой продукции оборудованием и техникой, а также их монтаж;
- приобретение сельскохозяйственных животных.

Последним приоритетным направлением в реализации Государственной программы является подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие». В связи с усилением конкуренции на мировых продовольственных рынках, низкой конкурентоспособностью производителей продукции агропромышленного комплекса республики, недостаточным уровнем развития и темпов роста агропромышленного комплекса для решения проблемы продовольственной безопасности, возникает необходимость обновления научно-информационной, технической и технологической базы агропромышленного комплекса на качественно новой основе, перехода к инновационному типу развития.

В конце 2009 года был создан Информационно-консультационный центр агропромышленного комплекса Республики Мордовия (ИКЦ АПК РМ).

Основными направлениями деятельности ИКЦ АПК РМ являются:

- обучение специалистов и работников сельхозпредприятий, фермеров и студентов аграрных специальностей;
- оказание консультационных услуг сельхозтоваропроизводителям по вопросам организации и ведения растениеводства, молочного скотоводства и свиноводства.

В республике создано также 4 районных информационно-консультационных центра (ИКЦ) в форме муниципальных учреждений при администрациях муниципальных районов (МУ «Ардатовский ИКЦ», МУ «Краснослободский ИКЦ», МУ «Кочкуровский ИКЦ», МУ «Многофункциональный центр предоставления государственных и

муниципальных услуг в Рузаевском муниципальном районе)), оказывающих услуги информационного характера, а также консультации в сфере развития малых форм хозяйствования на селе.

Кроме того, информационно-консультационные услуги оказывают образовательные, научно-исследовательские учреждения и производственные организации (ИКС «Агро-Консультант», ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева», ИКО «Консультант-Агро» ФГБОУ ДПО «Мордовский институт переподготовки кадров агробизнеса», ИКЦ ГНУ «Мордовский научно-исследовательский институт сельского хозяйства», ИКС ООО «Ресурс-Консалтинг» Агрохолдинг «Мордовзерноресурс», ИКС ООО «Управляющая компания «Агросоюз-Центр»).

Несмотря на динамичное развитие сельскохозяйственного консультирования существует ряд проблем, требующих решения. Основными причинами, сдерживающими развитие эффективной консультационной поддержки различных категорий сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях являются:

- отсутствие единой системы информационно-консультационного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- относительно узкий спектр информационно-консультационных услуг;
- недостаточный охват потенциальных потребителей данного вида услуг.

Приоритетами государственной политики в сфере реализации подпрограммы являются:

- обновление парка сельскохозяйственной техники;
- разработка технологий и технических средств для устойчивого функционирования мелиоративных комплексов, обеспечивающих высокую продуктивность и экологическую стабильность агроландшафтов, сохранение плодородия почв, защиту их от эрозии;
- реализации перспективных инновационных проектов в агропромышленном комплексе;
- развитие и внедрение энергосберегающих технологий в сельскохозяйственное производство.
- развитие информационно-консультационных центров АПК.

Основной задачей открытого акционерного общества "Росагролизинг" в рамках реализации подпрограммы в части технической и технологической модернизации сельского хозяйства будет поставка новой сельскохозяйственной техники и оборудования, технологических комплексов в составе силовых агрегатов с прицепной сельскохозяйственной техникой, оборудования для мелиорации и орошения, оборудования для точного земледелия.

Количество инновационных проектов, включая ресурсосберегающие технологии за 2015 - 2020 годы, составит:

- в растениеводстве, по инновационным проектам стоимостью 30 млн. рублей - 1 единица.

- в животноводстве, по инновационным проектам стоимостью 50 млн. рублей - 1 единица.

ОАО «Росагролизинг» является главным субъектом, обеспечивающим сельхозтоваропроизводителей современной сельскохозяйственной техникой, высокотехнологичным животноводческим оборудованием и высокопродуктивным племенным скотом по системе федерального лизинга. В результате реализации Государственной программы будет обеспечено достижение установленных значений по большинству основных показателей АПК. Валовой сбор зерна повысится к 2020 году до 1400 тыс. тонн против 900 тыс. тонн в 2012 году (оценка), или на 56%, сахарной свеклы – до 900 тыс. тонн против 750 тыс. тонн в 2012 году (оценка), или на 20 %. Этому будут способствовать меры по улучшению использования земель сельскохозяйственного назначения, обеспечению развития элитного семеноводства. Производство скота и птицы (в живом весе) к 2020 году возрастет по сравнению с 2012 годом (оценка) до 176,3 тыс. тонн, или на 27,1%, молока – до 575 тыс. тонн, или на 21%. Основной прирост будет получен в общественном секторе за счет роста продуктивности скота на основе улучшения породного состава.

Среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве увеличится до 23,5 тыс. руб., или до 75% среднего ее уровня по экономике республики.

Для этих целей предполагается обеспечить ежегодный прирост инвестиций в сельское хозяйство в размере 5,2%, создать условия для достижения уровня рентабельности в сельскохозяйственных организациях не менее 13-17% (с учетом субсидий).

Таким образом, динамика развития агропромышленного комплекса на период до 2020 года будет формироваться под воздействием с одной стороны мер, которые были приняты в последние годы по повышению устойчивости агропромышленного производства республики, с другой – сохраняется сложная макроэкономическая обстановка в связи с последствиями кризиса, что усиливает вероятность реализации рисков для устойчивого и динамичного развития аграрного сектора экономики.

Использованные источники:

1. Перечень основных мероприятий Государственной программы Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2013 - 2020 годы)
2. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)"; (в ред. Федеральных законов от 29.01.2002 N 10-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 18.07.2005 N 90-ФЗ, от 26.07.2006 N 130-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 24.12.2002 N 176-ФЗ, от 23.12.2003 N 186-ФЗ)

3. Рамазанов Н.Г., Коваленко Н.Я. Эффективность использования агролизинга при различных формах финансирования // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. - №6
4. Назаров, В. Л. Лизинг - эффективный и доступный способ модернизации и развития / В. Л. Назаров; В. Л. Назаров// Национальные проекты. - 2010. - N 6. - С. 42-45. - 1 фот.

Бекбулатова Д.Ф.
слушатель МВА
IBS Almaty
КАЗАХСТАН

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность, свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Положение предприятия зависит от результатов его деятельности. Если все намеченные планы выполняются, то это положительно влияет на платежеспособность предприятия и ликвидность его баланса. И наоборот, при невыполнении планов снижаются показатели, ухудшается состояние предприятия и его платежеспособность. Вследствие чего предприятие может потерять доверие банков, партнеров и клиентов.

Непременным условием полного качественного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является умение читать финансовую отчетность, и, в частности, основную ее форму - бухгалтерский баланс. Важно понимать экономическое содержание каждой балансовой статьи, способов ее оценки, роли в деятельности предприятия, характера изменений сумм по той или иной статье и значение этих изменений для оценки экономики предприятия. Умение читать бухгалтерский баланс дает возможность только на основании изучения балансовых статей получить значительный объем информации о предприятии.

Цель анализа состоит не только в том, чтобы оценить ликвидность баланса или платежеспособность, но и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на их улучшение. Анализ ликвидности баланса, платежеспособности показывает, по каким направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить важнейшие аспекты и наиболее слабые позиции в проведенном анализе. В соответствии с этим результаты анализа дают ответы на вопросы, каковы важнейшие способы улучшения состояния предприятия. Но главное является своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения его платежеспособности [Малашихина Н.Н., Белокрылова О.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2004].

Экономический потенциал предприятия не сводится лишь к имущественной компоненте; не менее важна и финансовая его сторона, суть

которой — в отражении рациональности структуры оборотных активов как обеспечении текущих расчетов, достаточности денежных средств, возможности поддерживать сложившуюся или желаемую структуру источников средств и др. Если, например, два предприятия имеют одинаковые состав имущества, но одно из них существенно больше обременено по сравнению с другим, то характеристика экономического потенциала как способности, в частности, генерировать прибыль для этих двух предприятий будет принципиально различной.

С позиции финансовой деятельности любой коммерческой организации присуща необходимость решения двух основных задач [Шарп, У. Инвестиции / Шарп У. Александер Г., Бэйли Дж. — М.: ИНФРА-М, 2001. — XII, 1028 с.]:

- поддержание способности отвечать по текущим финансовым обязательствам;

- обеспечение долгосрочного финансирования в желаемых объемах и способности безболезненно поддерживать сложившуюся или желаемую структуру капитала.

Эти задачи формулируются в плане характеристики финансового состояния предприятия с позиции соответственно краткосрочной и долгосрочной перспектив.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами. Краткосрочная задолженность предприятия, обособленная в отдельном разделе пассива баланса, погашается различными способами, в частности, обеспечением такой задолженности могут выступать любые активы предприятия, в том числе и внеоборотные. Вместе с тем очевидно, что ситуация, когда, к примеру, часть основных средств продается для того, чтобы расплатиться по краткосрочным обязательствам, является ненормальной. Поэтому, говоря о ликвидности баланса и платежеспособности предприятия как характеристиках его текущего финансового состояния и оценивая, в частности, его потенциальные возможности расплатиться с кредиторами по текущим операциям, вполне логично сопоставлять оборотные активы и краткосрочные пассивы.

Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность. Предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, временная финансовая помощь другим предприятиям) и активные расчеты (расчеты с дебиторами) покрывают его краткосрочные обязательства [Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Дашков и К°, 2008.].

Платежеспособность характеризует возможность предприятия своевременно погасить платежные обязательства наличными денежными средствами. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются; [Ходырев И.О. Моделирование критериев, показателей и угроз предприятия / И.О. Ходырев // Вестник университета (Государственный университет управления). - М.: ГУУ, 2011. - №13. – 0,5 п.л.]

а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Таким образом, предприятие является платежеспособным при условии наличия свободных денежных ресурсов, достаточных для погашения имеющихся обязательств.

Использованные источники:

1. Малашихина Н.Н., Белокрылова О.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2004
2. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Дашков и К°, 2008
3. Ходырев И.О. Моделирование критериев, показателей и угроз предприятия / И.О. Ходырев // Вестник университета (Государственный университет управления). - М.: ГУУ, 2011. - №13. – 0,5 п.л.
4. Шарп, У. Инвестиции / Шарп У. Александер Г., Бэйли Дж. — М.: ИНФРА-М, 2001. — XII, 1028 с.

Бекбулатова Д.Ф.
слушатель MBA
IBS Almaty
Казахстан

СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Современные информационные технологии позволяют повысить эффективность формирования, хранения, переработки и транспортировки данных, стали важным инструментальным средством автоматизации управления областями экономической деятельности, в том числе производственными рисками. Уровень автоматизации управленческих решений в области их комплексного управления становится важным фактором прогрессивного экономического развития и конкурентоспособности, как самого предприятия, так и всей отрасли [Филатов, Д.А. Моделирование и анализ финансовых рынков на основе методов нелинейной динамики: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.13 / Филатов Данила Александрович; Институт менеджмента, маркетинга и финансов – Воронеж, 2007. – 156 с.].

В условиях финансово-экономического кризиса значение эффективного управления рисками существенно возрастает. Применение автоматизированных систем управления рисками (АСУР) минимизирует угрозы и повышает возможности для достижения стратегических целей

предприятий, включая увеличение их прибыльности и доходности. Достижение поставленных целей возможно при воплощении в жизнь большого комплекса задач, к которым относятся: идентификация рисков; оценка их влияния на стратегические цели предприятия; разработка мероприятий и организация данных процессов; обучение и повышение квалификации менеджеров в исследуемой области; создание и осуществление плана управления рисками. Информационные системы управления рисками, призваны помочь автоматизировать данные процессы, дают возможность адекватно делить ситуации, проводить количественную и качественную оценку потерь от рисков и выполнять прогнозирование рисков с максимально возможной точностью [Бланк И.А. "Управление финансовой стабилизацией предприятия" - Киев, Ника центр, 2003. – 496 с.].

Автоматизация процессов обнаружения и планирования мероприятий противодействия рискам существенно увеличивает эффективность риск-менеджмента, позволяет осуществлять мониторинг, стоимостную оценку, своевременно реагировать и противодействовать возникающим рискам, аккумулировать информацию об определенных инструментах и методах управления ими, увеличивать возможность противодействия неблагоприятным явлениям, сокращать финансовые потери, вести учет нарушений и угроз, а так же одновременно прогнозировать возможность возникновения новых рисков. Проекты, широко применяемые и реализуемые на современном этапе автоматизации управления рисками, разработаны для финансовой сферы в банковской и страховой деятельности, подпадают под классификацию "открытых", не позволяющих четко сформулировать конечную цель управления рисками. Отсутствие готовых технических решений для производственных предприятий и недостаточная разработанность методологии применения инструментария для принятия решений в условиях отсутствия полной информации и неопределенности заставляют активнее использовать информационные технологии управления рисками на микроуровне [Энциклопедия финансового риск-менеджмента /Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.].

На сегодняшний день остаются актуальными такие важные задачи разработки эффективных внутренних (производственных) механизмов управления рисками, как: автоматизация процессов обнаружения и планирования мероприятий противодействия рискам, а также создание комплексного подхода в моделировании эффективной системы экономической безопасности на базе риск-менеджмента. Особенно важным аспектом использования таких систем является открытая архитектура систем управления рисками, позволяющая интегрировать ее в разные информационными системами предприятия (бухгалтерские системы и системы планирование ресурсов предприятия - ERP, документооборот, нормативные базы данных и др.) и такими СУБД, как Microsoft SQL Server,

Oracle для комплексного управления рисками на предприятии [Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Дашков и К°, 2008.];

Круг существующих на сегодняшний день методик количественного анализа рисков довольно разнообразен: от более простых как PERT анализ до более сложных как Monte Carlo. Имеется широкий спектр программных пакетов, охватывающих различные процессы по управления рисками, но разработать комплексную систему управления рисками, обеспечивающую полную автоматизацию управления рисками на всех уровнях, от планирования до контроля над рисками не так просто. В основе базовых требований к всеохватывающей системе управления рисками нужно отнести: сопровождение жизненного цикла управления рисками (планирование, обнаружение, анализ, мониторинг и контроль рисков); поддержка ресурсной, стоимостной и временной составляющих, используемых при анализе рисков; возможность использования разных методов расчетов и моделирования; интерфейсные возможности и создание автоматизированных отчетов; поддержка документооборота и различных информационных баз данных по рискам [Ходырев И.О. Моделирование критериев, показателей и угроз предприятия / И.О. Ходырев // Вестник университета (Государственный университет управления). - М.: ГУУ, 2011. - №13.]. На сегодняшний день на отечественном рынке стабильно существует не менее 10 подобных систем, такие как: Open Plan, @Risk Professional for Project; Digital Security, Dekker TRAKKER; RiskWatch, Mesa/Vista Risk Manager; Enterprise project; ER Project 1000; Intelligent Planner; Risk Track; CRAMM. Они содержат необходимый технический комплекс и надлежащее программное обеспечение, создавая сложные программно-аппаратные системы поддержки управленческой деятельности [Ходырев И.О. Моделирование критериев, показателей и угроз предприятия / И.О. Ходырев // Вестник университета (Государственный университет управления). - М.: ГУУ, 2011. - №13.].

Таким образом, на сегодняшний день имеется не один десяток компьютерных систем, в той или иной степени, решающих задачи по управлению рисками.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. "Управление финансовой стабилизацией предприятия" - Киев, Ника центр, 2003. – 496 с.
2. Филатов, Д.А. Моделирование и анализ финансовых рынков на основе методов нелинейной динамики: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.13 / Филатов Данила Александрович; Институт менеджмента, маркетинга и финансов – Воронеж, 2007. – 156 с.
3. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Дашков и К°, 2008.
4. Ходырев И.О. Моделирование критериев, показателей и угроз предприятия / И.О. Ходырев // Вестник университета (Государственный университет управления). - М.: ГУУ, 2011. - №13.

5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента /Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

*Белова Н.Н., к.э.н., доц.
ВГУ*

Россия, г.Воронеж

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА

В последние годы все большее количество компаний рассматривают маркетинговую деятельность в качестве основного инструмента, способствующего успешному развитию организации. Этот всплеск интереса к концепции маркетинга, которая в большинстве зарубежных предприятий становится философией бизнеса, начиная с 1950-х годов, а в российской практике с 1990 –х годов, объясняется многими факторами. Во-первых, усилением конкуренции в промышленной сфере со стороны как отечественных, так и зарубежных компаний. Во-вторых, стремлением сосредоточить усилия компании на работе с клиентами и максимально учитывать требования рынка. В-третьих, в условиях глобализации экономики и неопределенности экономических и политических тенденций, возникает необходимость применения комплексного маркетингового инструментария в целях разработки гибкой стратегии маркетинга, отвечающей требованиям быстро меняющейся внешней среды.

Как показывает анализ исторических этапов развития маркетинга в России и в развитых зарубежных странах, процесс становления концепции маркетинга происходит в разные периоды времени и имеет отличительные черты. В связи с этим, для более полного понимания сущности современного маркетинга, возникает потребность в систематизации взглядов различных авторов и классификация теоретических и методических подходов, характерных для того или иного периода развития маркетинга в различных сферах деятельности.

Основываясь на изучении научно-методических работ признанных классиков маркетинга, таких как Ф. Котлер, Друкер, Маккей, Келлер, Пфферч, Р. Андреасен, Ж. Ламбен, И. Герчикова, Е. Голубков, Г. Багиев, Н. А. Нагапетьянц, В.А. Алексунин и др., можно выделить следующие основные этапы развития маркетинга в России и за рубежом, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Основные события, характеризующие развитие маркетинга

Дата	События
1902	В США начато чтение самостоятельного курса маркетинга
1908	Создана первая коммерческая маркетинговая организация. Формируются первые отделы маркетинга на ряде крупнейших промышленных компаний США
1920	Организационно оформилась Международная торговая палата
1926	В США создана Национальная ассоциация маркетинга и рекламы; на ее основе в дальнейшем сформировано Американское общество маркетинга;

	Европейская Академия маркетинга
30-40 г.г.	Созданы национальные ассоциации маркетинга в большинстве экономически развитых стран мира
50-60 г.г.	Сформированы международные маркетинговые организации, включая Международную федерацию маркетинга, Европейское общество по вопросам общественного мнения и маркетинга, Европейская Академия маркетинга
1976	Создана Секция по вопросам маркетинга при Торговой Промышленной Палате СССР
80-е г.г.	Вводится курс маркетинга в ряде экономических вузов СССР
1990 г, декабрь	Принято постановление Президиума Верховного Совета РСФСР «Об организации института системных исследований маркетинга при Совете Министров РСФСР»
1993 г.	Начато издание журнала «Спрос» и др.
1995 г.	Создана Российская ассоциация маркетинга (РАМ)
Конец 90-х 2000-х гг.	Быстро растет выпуск переводной и оригинальной (российских авторов) литературы по маркетингу, учебных пособий, словарей и увеличивается количество организаций, оказывающих маркетинговые услуги.
С 2000-х по наст. время	В России и в зарубежных странах растет интерес к выявлению специфических черт маркетинга в различных сферах деятельности: в производстве, в сфере услуг и обращении. Появляется большое количество, как печатных трудов, так и электронных ресурсов, посвященных данной тематике.

Таким образом, анализируя научные публикации и авторов по данной проблеме и информацию, приведенную в табл. 1, можно утверждать, что развитие маркетинговых подходов управления в России и в развитых зарубежных странах существенно отличается. Так из приведенных данных следует, что применение маркетингового инструментария в развитых зарубежных странах насчитывает более сотни лет, а в Российской практике переход от традиционной классической сбытовой схемы к маркетинговой, в силу небольшой продолжительности этого процесса (чуть более 20 лет) в ряде организаций еще не завершен. Кроме того, можно констатировать, что в силу особенностей исторического развития России, достаточно большого периода времени, в течении которого существовала только форма государственной собственности, незначительного накопленного опыта российского предпринимательства, будет отражаться и на специфических чертах в маркетинговой деятельности. С другой стороны, бурное развитие маркетинга в России, огромное количество публикаций в этой сфере свидетельствует о возможности успешного применения в практике отечественных организаций современных маркетинговых инструментов. В связи с этим возникает потребность в дальнейшем изучении обширного теоретического и практического зарубежного и российского опыта маркетинговой деятельности, с целью его систематизации, обобщения и

анализа возможности его применения в современной российской практике маркетинга.

Дальнейшее исследование исторических аспектов развития маркетинга, проведенное позволило следующим образом систематизировать основные этапы этого процесса, представленные в табл. 2.

Как показывают результаты исследований, представленные в табл. 2, маркетинг первоначально возникает именно в производстве, так как в условиях массового производства и потребления возникла необходимость в применении таких инструментов маркетинга как реклама и ценовое стимулирование. Этой же точки зрения придерживаются и другие авторы, например, Ф. Уэбстером, который в своей работе по промышленному маркетингу отмечает, что распространение маркетинговой деятельности на различные субъекты в странах с развитыми рыночными отношениями имеют определенную закономерность, проявляющуюся в том, что применение инструментов маркетинга, как правило, начинается в производственной сфере, затем происходит их распространение на сферу услуг и некоммерческие организации.

Таблица 2

Этапы развития маркетинга

Временной интервал	Название этапа и его характеристика	Концепция маркетинга, специфика на этапе
1. Конец 19 - нач. 20 века	Эпоха массового производства, становление машинного производства	Производственная концепция. Снижение издержек производства и цен на продукцию создают предпосылки повышения спроса, увеличения объема выпуска и продаж
2. 1930-1950 г.г.	Эпоха насыщения спроса. Стремительный рост объемов номенклатуры производимой продукции, применения активных методов стимулирования спроса и сбыта	Товарный и сбытовой подход. Главное внимание уделяется выпуску товаров рыночной новизны и продвижению их от производителя к потребителю
3. 1950-1980 гг.	Эпоха научно-технического прогресса и становление концепции чистого маркетинга	Трансформация маркетинга в философию предпринимательства. Основное внимание уделяется в целевым рынкам, их нуждам и потребностям.
4. С 1980 г. по нач. 2000 х гг.	Эпоха современного маркетинга	Рост культуры потребления, становление концепции социально-этичного (ответственного маркетинга) маркетинга взаимоотношений.
5. С 2000 –х г.г по наст. время	Эпоха глобализации и интегрированных подходов в маркетинге и менеджменте	Холистический маркетинг. Главное внимание уделяется интеграции и сбалансированности компетенций маркетинговой деятельности и повышению ценности

В результате обобщения современных научных взглядов на развитие маркетинга, приведенное в работе Ф. Котлера и К.Л. Келлера, в табл. 2, в отличие от традиционных 4-х этапов, предлагается выделить современный маркетинг, отражающий основные тенденции в предпринимательской деятельности, характерные для начала 21 века.

Основные преимущества данной концепции заключаются в расширенном, интегрированном подходе в выборе инструментов маркетинга. Как описывают в своей работе Ф. Котлер и К.Л. Келлер, холестический маркетинг включает в себя четыре компонента: маркетинг взаимоотношений, интегрированный маркетинг, внутренний маркетинг и социально-ответственный маркетинг. Таким образом, холестический маркетинг призван сбалансировать различные компетенции и сложности маркетинговой деятельности, схематично представлен на рис.1.

Основываясь на анализе практики ведения предпринимательской деятельности в России, на сегодняшний день маркетинговую деятельность в том или ином виде, характерную в большей степени для этапов 1-3, осуществляют производственные предприятия и предприятия сферы услуг, проектно-ориентированные структуры, некоммерческие организации, отдельные личности и знаменитости. Таким образом, степень охвата маркетинговой деятельности в России достаточно велика, но направления и глубина этой деятельности значительно отличаются от аналогичной в странах Европы и Америки.

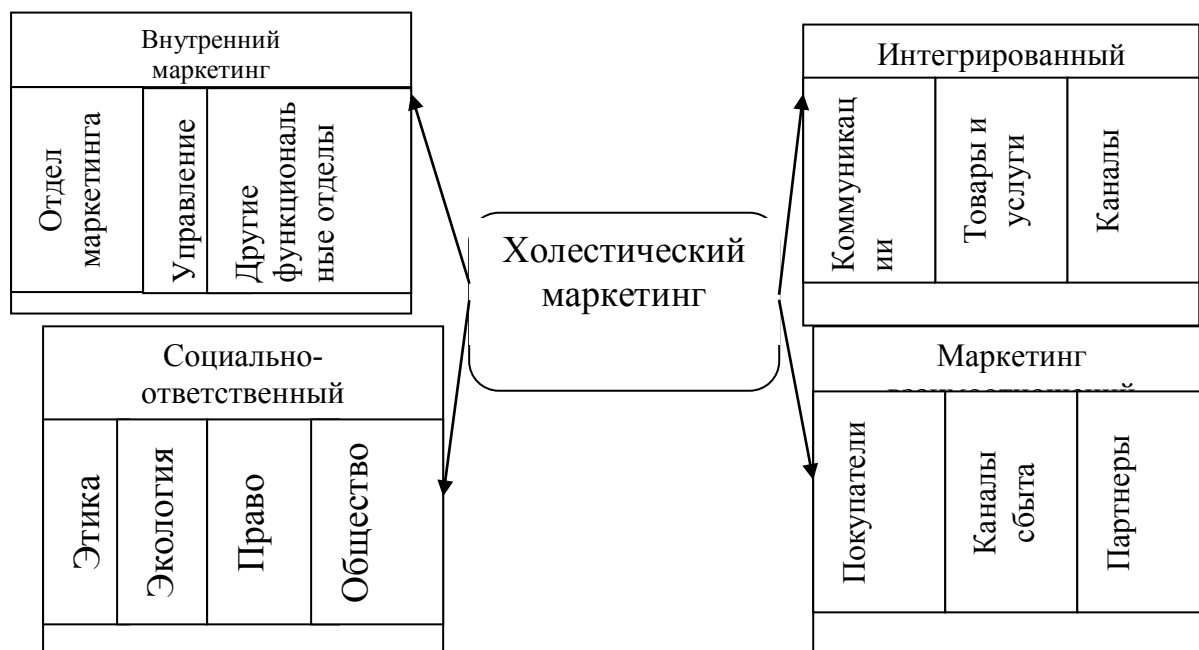


Рис.1. Составляющие холестического маркетинга.

Большинство коммерческих организаций, относящихся даже к сфере крупного бизнеса, в своей деятельности чаще всего используют концепции

маркетинга взаимоотношений и стратегического маркетинга и практически не применяют концепции социально-ответственного и холестического маркетинга. Однако, основываясь на понимании того, что современные условия развития бизнеса, являются общими для всех субъектов рыночных отношений, как России, так и зарубежных стран, применение данной концепции российскими предпринимателями позволит значительно повысить эффективность их деятельности.

По мнению ряда ученых, компании, придерживающиеся современной маркетинговой концепции, добиваются наиболее высоких результатов. В связи с этим в табл. 3 более подробно рассматриваются основные составляющие данной концепции.

Таблица 3

Краткая характеристика элементов холестического маркетинга

Наименование элемента	Краткая характеристика
Внутренний маркетинг	Заключается в реализации маркетинговых принципов всеми сотрудниками организации. Включает наем и обучение работников, а также их стимулирование к высокому уровню обслуживания, изучению и удовлетворению потребностей клиентов
Интегрированный маркетинг	Направлен на разработку маркетинговых мероприятий или программ по созданию, продвижению и предоставлению ценности для потребителей. Включает традиционную концепцию маркетинга 4Р, разработанную Дж. Маккарти: продукт, цена, продвижение и распределение (Product, Price, Promotion, Place) и концепцию 4 С покупателя, предложенную Робертом Лотерборн: решение проблем покупателя, издержки покупателя, удобство, коммуникации (Customer solution, Customer cost, Convenience, Communication)
Социально-ответственный маркетинг	Включает понимание этического, экологического, правового и социального контекстов реализуемых маркетинговых мероприятий и программ. Основным критерий принятия решения является не только прибыль организации, но и интересы потребителя и общества
Маркетинг взаимоотношений	Представляет собой практику построения долгосрочных взаимовыгодных взаимодействий с ключевыми рыночными партнерами компании (покупателями, поставщиками, дистрибьюторами и др.) в целях установления тесных экономических, технических, социальных связей с партнерами.

Таким образом, представленная холестическая (целостная) маркетинговая ориентация дает расширенное представление о процессе создания ценности для покупателей. Как считает профессор Джордж Дэй, ориентированные на рынок компании выделяются среди прочих тремя отличительными способностями – чувством рынка, близостью к покупателям и взаимосвязями с каналами.

В холестическом маркетинге этот процесс рассматривается как «объединение действий по изучению, созданию и предоставлению ценности с целью налаживания долгосрочных, взаимно удовлетворительных отношений среди заинтересованных лиц и повышения их благосостояния». Согласно этой точке зрения, фирмы с холестической маркетинговой ориентацией добиваются успеха благодаря управлению высокоэффективной цепочкой создания ценности, обеспечивающей высокий уровень качества продукции, сервиса и скорости обслуживания. Такие организации достигают роста прибыли путем расширения доли постоянных покупателей, формирования потребительской лояльности.

Основываясь на изучении исследований Ф. Котлера и К.Л. Келлера по данному вопросу можно выделить следующие факторы, вызывающие необходимость применения новых подходов при разработке стратегии маркетинга на традиционных и новых рынках:

1. Дальнейшее ускорение темпов научно-технического прогресса, появление новых технологий, в том числе информационных. Информационная эпоха обеспечивает возможности точного планирования объемов производства, более целенаправленных коммуникаций, обоснованная ценовая политика.

2. Глобализация экономики, вызванная техническим прогрессом в сфере транспортировки, коммуникаций и современным системам логистики поставок. Внедрение данных технологий позволило облегчить задачу поставки продукции в другие страны, а потребителям – задачу покупки этих товаров по более привлекательным ценам.

3. Дерегулирование. Во многих странах для стимулирования конкурентной борьбы и создания возможностей для развития проводится дерегулирование различных отраслей экономики, например, телефонной, сотовой связи, электроэнергетики. Компании получили возможность выхода с локальных на региональные и федеральные рынки и наоборот.

4. Приватизация, которая заключается в переводе компаний из государственной в частную собственность с целью повышения их прибыльности за счет более эффективного управления.

5. Увеличение рыночной власти покупателей. В результате активного использования различных электронных сетей в процессе поиска и покупки товаров, все большее количество покупателей рассчитывают получить более высокое качество товаров и сервис по более низкой цене. Покупатели видят в товаре все меньше реальных отличий, становятся менее лояльными к торговым маркам.

6. Кастомизация, которая выражается в изготовлении или приспособлении продукции массового производства под конкретные требования потребителя. В настоящий момент времени многие компании могут производить индивидуальные варианты товара по личным, телефонным или онлайн-заказам. Кроме того, предприятия могут

индивидуально взаимодействовать со своими покупателями, а именно персонализировать сообщения, услуги взаимоотношения в целом.

8. Усиление конкуренции. Производители сталкиваются с интенсивной конкуренцией как национальных, так и иностранных компаний, что ведет к росту затрат на продвижение и сокращению рентабельности производства. Кроме того, распространение продукции через розничные сети также сопряжено с большими затратами и усилиями. Розничные сети имеют возможность самостоятельно определять товарную политику, формируя ассортимент и политику мерчендайзинга, часто создают собственные торговые марки, конкурируют таким образом с известными национальными брендами.

9. Конвергенция отраслей, при которой границы между отраслями исчезают. Крупные компании приходят к пониманию, что возможности развития организации лежат на стыках двух и более отраслей.

10. Трансформация розничной торговли, вызванная ростом доли на рынке крупных торговых компаний. В этих условиях традиционные магазины испытывают конкуренцию со стороны торговых домов и фирм, осуществляющих заказы напрямую через интернет, по телефону, каталогу и вынуждены менять свою стратегию поведения на рынке, ориентируясь на более полное удовлетворение потребностей своих клиентов.

11. Беспосредничество, обуславливающее необходимость перехода традиционных производителей и торговых организаций на «традиционно-электронную» форму торговли, путем добавления к существующим предложениям онлайн-услуги.

Таким образом, появление холстического маркетинга обусловлено необходимостью отражения рассмотренных выше современных тенденций бизнеса в маркетинговой деятельности. Дальнейшее изучение и обобщение современной научной литературы позволило выделить следующие основные современные тенденции маркетинга, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Основные тенденции изменений в маркетинге 21 века

Сфера изменения	Традиционный подход	Новый подход
Сосредоточение функций маркетинга	Отдел маркетинга	Осуществление маркетинговых функций во всей организации
Принцип организации маркетинга	По товарному принципу	По покупательским сегментам
Закупки	Самостоятельное производство в целях усиления контроля	Расширение перечня работ, переданных подрядным организациям и направлений деятельности по аутсорсингу
Работа с поставщиками	Расширение списка потенциальных поставщиков	Расширение партнерских отношений с ключевыми поставщиками и

		дистрибьюторами
Рынки сбыта	Сохранение традиционных рынков сбыта	Поиск новых рынков сбыта
Активы организации	Приоритет материальных активов	Приоритет нематериальных активов (торговые марки, клиентура, персонал)
Брендинг	Поддержка бренда интенсивной рекламой	Поддержка бренда посредством целенаправленных интегрированных маркетинговых коммуникаций
Организация продаж	Привлечение покупателей при помощи магазинов и торгового персонала	Переход к онлайн-продажам
Работа с покупателями	Ориентация на удовлетворение потребностей сегмента рынка, имеющего общие запросы и потребности в приобретаемых товарах и услугах	Стремление к комплектованию заказа с учетом потребностей каждого клиента
Подход в достижении финансовых результатов	Концентрация на прибыльных транзакциях	Концентрация на наиболее прибыльных покупателях
Основные критерии роста	Увеличение доли рынка	Увеличение доли постоянных покупателей
Масштаб маркетинговой деятельности	Учет особенностей локальных рынков	Комбинированной использование централизации и децентрализации, поиск баланса между адаптацией к локальным условиям и глобальным стандартам
Оценка деятельности	Оценка деятельности по финансовым показателям	Одновременная оценка как финансовым, так и по маркетинговым показателям (доля рынка, темп оттока клиентов, качество товаров и прочие характеристики)

Таким образом, обобщая исследования основных тенденций развития маркетинга, позволяет сделать предположение, что связи с изменением условий деятельности большинства предприятий и организаций, существенно меняется и характер маркетинговой деятельности на отраслевых рынках. Все это обуславливает необходимость более детального изучения особенностей деятельности предприятий в различных сферах.

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Малый бизнес — бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения [2].

В современной России малый бизнес встречается множество проблем. Как и всегда, на первом месте в числе негативных процессов рынка, отрицательно влияющих на осуществление бизнеса, было названо падение спроса на продукцию, товары и услуги, предлагаемые российскими предпринимателями. Об этом заявили около 29,6 % бизнесменов. Учитывая изменчивость спроса, вызванную колебаниями покупательной способности россиян, эта проблема практически неотступно следует за любым игроком отечественного рынка. Что примечательно, в 2012 году эта проблема волновала 45% предпринимателей, а значит, сдвиг в положительную сторону все же произошел. Снижение актуальности озвученной проблемы вызвано либо все тем же изменением покупательной способности, либо российский малый бизнес немного изменил номенклатуру своей продукции и услуг в более конкурентоспособном направлении. По крайней мере, последнее виделось наиболее оптимальным средством решения поставленных задач.

29,1 % бизнесменов назвали в качестве второй по важности проблемы в своей работе – дефицит финансовых ресурсов. За прошлый год этим были обеспокоены 37 % предпринимателей. При этом малый бизнес указал, что большинство услуг кредитно-финансовых учреждений в этой области, по-прежнему остаются недоступными или невыгодными для развития. Не могли не попасть в число проблем малого бизнеса и затраты, влияющие на конечную стоимость выпускаемой продукции. Так, в этот список попали постоянно растущие тарифы на коммунальные и сопутствующие им услуги. Причем такая проблема оставалась стабильно значимой как в 2012 году – 29,1 %, так и в 2011 – 29 %. Больше стала беспокоить российский малый бизнес возрастающая конкуренция, вызванная увеличением количества «игроков» на большинстве сегментов рынка, занимаемых именно малым и средним предпринимательством. Причем если ранее об этом высказались 19 % опрошенных, то в 2013 году такой показатель составил уже 24,3 %. Не удивительно, ведь наша страна успела еще и войти в ВТО. 12,6 % бизнесменов высказались о том, что одной из проблем ведения бизнеса является сложность взыскания денежных средств с покупателей, воспользовавшихся получением товаров и услуг в рассрочку, либо без предоплатной системы расчета. Правда по сравнению с 2012 годом, когда этот показатель составлял более 22 %, ситуация немного улучшилась [2].

А вот так называемое «налоговое бремя» не только не потеряло своего места в списке проблем малого бизнеса, но и упрочило его. Если в прошлом году о его значительности среди расходов компании говорили лишь 15 % предпринимателей, то сейчас о высоких налоговых ставках упомянули 24,8 % опрошенных. Причем данная проблема, не может быть решена малым и средним бизнесом собственными силами даже в результате самых грамотных управленческих решений.

Возросла степень значимости такой проблемы современного бизнеса, как нехватка грамотного персонала на рынке труда. Эта проблема затронула в текущем году 27,7 % бизнесменов, тогда как аналогичный период прошлого года показал ее актуальность лишь для 8 % предпринимателей. Тяжелые для российского малого бизнеса условия, устанавливаемые контрагентами и поставщиками сырья, немного облегчились. По крайней мере, 19 % ранее заявлявших об этом предпринимателей, составили в 2013 году чуть более 10 %. Такая ситуация обусловлена скорее всего тем, что названные поставщики сами испытывают определенный дефицит спроса и нехватку финансовых ресурсов в силу слабой платежеспособности контрагентов, что вынуждает более лояльно относиться к своим потребителям. Среди прочих проблем, прямо или косвенно влияющих на свободу ведения малого бизнеса в стране, предприниматели указывают также на проверки контролирующих органов – 7,8 %, коррупцию и преступность – 9,2 %, повышение арендной платы за использование муниципального и государственного имущества – 8,3 %.

Так или иначе, отечественное предпринимательство сказало свое слово и тем самым наметило общероссийские проблемы малого бизнеса, волнующие предпринимателей в любом регионе. Остается лишь выработать конкретные меры, направленные если не на успешное, то хотя бы с минимальными потерями решение таких проблем и начать действовать [2].

Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства - деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и функционирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, направленные на реализацию мероприятий, предусмотренных федеральными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, региональными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства и муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Основными принципами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства являются:

- 1) заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;

2) доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих критериям, предусмотренным федеральными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, региональными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, к участию в соответствующих программах;

4) открытость процедур оказания поддержки [1].

Как и в каких направлениях будет осуществляться поддержка малого бизнеса в 2013 году в нашей стране? Пожалуй, данные вопросы волнуют большую часть российских предпринимателей, которые ждут от правительства решительных действий и эффективных программ.

На недавно прошедшей конференции в Берлине Андрей Белоусов, министр экономического развития, прокомментировал отдельные моменты правительственной программы на 2013-2015 гг. По его словам, в ближайшие три года из государственного бюджета будет выделено более 60 млрд. рублей на развитие малого предпринимательства в России. Также будет предусмотрена поддержка малого бизнеса в 2013 году и в два последующих года из федерального бюджета. Ежегодно на достижение поставленных целей будет расходоваться более 20 млрд. рублей. Это около 500 млн. евро. Андрей Белоусов заявил, что названные суммы являются прямой формой поддержки малого бизнеса без учёта системы гарантирования и банковской поддержки [4]. «Помощь среднему и малому предпринимательству является приоритетом для нашего правительства», — заверил Белоусов немецких бизнесменов и пригласил их создавать и развивать свои проекты на территории РФ.

В данный момент в России функционирует около 6 млн. субъектов среднего/малого бизнеса, включая 4 млн. ИП. Их доля в общем обороте услуг и продуктов на российском рынке составляет порядка 1/3. Большие объёмы денежных средств будут направлены на субсидирование расходов по проектам в инновационной сфере и по лизингу оборудования, финансирование резидентов частных парков. Иными словами, будут предоставляться субсидии на выкуп недвижимости либо покрываться расходы на аренду помещений, на которых осуществляется производственная деятельность. Также основная часть средств будет направлена на поддержку небольших инновационных компаний и их проектов, создание центров прототипирования и дизайна, бизнес-инкубаторов, коллективного доступа к оборудованию. Кроме того, правительство обещает в 2013-2015 гг. уделить особое внимание повышению капитализации инфраструктуры поддержки среднего/малого

предпринимательства (гарантийные фонды, центры микрофинансирования, фонды прямых инвестиций).

Налогообложение малого бизнеса в 2013 году претерпело некоторые изменения. В 2012 году предприниматели имели возможность перейти на уплату УСН на базе патента. С этого года была введена новая самостоятельная система налогообложения на патентной основе. Давайте поговорим о ней более подробно.

По мнению нашего правительства, новейшая патентная система налогообложения, предназначенная для малого предпринимательства, заменит действующую, УСН на базе патента, став более привлекательным вариантом. Данный режим налогообложения доступен только для ИП по 47 основным видам деятельности. Субъектам РФ разрешено вводить для индивидуальных предпринимателей дополнительный список видов бизнеса.

С 2013 года нужно уплачивать только стоимость патента. Если он приобретается на срок менее шести месяцев, тогда его полную цену нужно перевести не позднее 25 календарных дней с момента действия. Если патент покупается на срок продолжительностью более полугода, то нужно заплатить 1/3 суммы в аналогичный срок, а оставшиеся 2/3 – не позднее 30 дней после завершения действия патента. Один важный нюанс. Цена патента в этом году не может быть уменьшена на уплаченные страховые взносы, направленные на обязательное страхование.

Также в 2013 году подвергся изменениям расчёт «вменённого» налога в случае, если деятельность ИП осуществлялась в течение неполного месяца. С этого года расчёт осуществляется с момента постановки на учёт. Другими словами, рассчитывается фактическое число дней, отработанных в рассматриваемом месяце.

Ещё одним важным изменением является расчёт предельного числа работников. Их количество не должно быть больше 100 человек. Отныне следует использовать среднюю, а не среднесписочную численность.

Так же существенной помощью малому и среднему бизнесу являются субсидии. Субсидии малому бизнесу в 2013 году получить достаточно сложно, но возможно. С каждым годом растёт количество желающих обрести поддержку в лице государства (в форме безвозмездных денежных средств), а вот общий объём предоставляемых субсидий практически не увеличивается.

Чтобы получить субсидии малому бизнесу в 2013 году нужно предпринять следующие шаги:

1. Встать на учёт в центр занятости.
2. Оформить все необходимые документы ИП и предоставить их в центр занятости. Если Вы уже зарегистрированы в качестве индивидуального предпринимателя, то есть одно условие — срок регистрации не должен быть больше одного года.

3. Составить бизнес-план. В данном отчёте о своей будущей деятельности в обязательном порядке должно быть указано: цель получения госсубсидии, расчёт расходов, экономическая обусловленность и целесообразность вашего дела, предполагаемый срок окупаемости.

Центр занятости может выдать Вам субсидию только 1 раз. Но для открытия и развития собственного дела, как правило, требуется денежная сумма, превышающая величину субсидии. Что делать в такой ситуации? Вам нужно подать тот же пакет документов в органы местного самоуправления, что и в центр занятости. Максимальная сумма, которую они могут Вам предоставить, составляет 300 000 рублей, но на деле получается гораздо меньше.

Субсидии не предоставляются фирмам, связанным с табачным и алкогольным бизнесом, компаниям, занимающимся прокатом какого-либо оборудования или недвижимостью. Не следует использовать полученные средства на развитие своего небольшого дела на другие цели. Есть установленная программа расходов, которой Вы должны строго соответствовать. Если будет выявлен факт нарушения, то придётся вернуть все взятые средства. По истечению года бизнесмен обязан подробно рассказать о том, как были потрачены денежные средства. Если за указанный срок у предпринимателя остались неиспользованные ресурсы, то он обязан их вернуть [4].

Что касается негативных тенденций в бизнесе в 2013 г., то, пожалуй, в самом трудном положении оказалась «международная торговля». В частности, стоимость процедуры импорта-экспорта выросла практически в 1,5 раза. Кроме того, число необходимых документов выросло, что влечет за собой дополнительные затраты денег и времени.

В целом эксперты, как российские, так и зарубежные, утверждают, что 2013 г. станет для бизнеса в РФ более благоприятным, чем несколько последних лет. Так, экономика показывает рост в ряде отраслей, а представители малого и среднего бизнеса находят все новые способы выкрутиться и выжить, даже при сложившихся непростых условиях ведения предпринимательской деятельности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации";
2. Малый бизнес, URL: <http://ru.wikipedia.org>;
3. Проблемы малого бизнеса: результаты исследований от объединения предпринимателей ОПОРА России, URL: <http://brain-snob.ru/>;
4. Создание и ведение малого бизнеса в России, URL: <http://www.malyi-biznes.ru/>;

© Белькова Д.Б., Еникеева Д.Д., 2013

*Белькова Д.Б.,
Еникеева Д.Д.
БашГУ,
Россия, г.Уфа*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Денежно-кредитная политика центрального банка (монетарная политика) — это совокупность государственных мероприятий, регламентирующих деятельность денежно-кредитной системы, рынка ссудных капиталов, порядок безналичных расчетов с целью достижения ряда общеэкономических целей: стабилизации цен, темпов экономического роста, укрепления денежной единицы. Обычно денежно-кредитная политика ЦБ направлена на достижение и сохранение финансовой стабилизации, в первую очередь укрепление курса национальной валюты и обеспечение устойчивости платежного баланса страны. Основными целями кредитно-денежной политики являются сдерживание инфляции, обеспечение полной занятости, регулирование темпов экономического роста, смягчение циклических колебаний в экономике и обеспечение устойчивости платежного баланса [3].

В современных условиях в основе ДКП большинства стран лежит принцип «компенсационного регулирования», основанный на сочетании двух противоположных комплексов мероприятий, которые применяются на различных фазах экономического цикла:

- политика денежно-кредитной рестрикции (политика «дорогих денег») - ограничение кредитных операций, повышение уровня процентных ставок, торможение темпов роста денежной массы. Применяется в условиях оживления хозяйственной конъюнктуры с целью ограничить кредитование экономики с тем, чтобы избежать перепроизводство товаров;
- политика денежно-кредитной экспансии (политика «дешевых денег») - стимулирование кредитных операций, снижение нормы процента, нагнетание в платежный оборот дополнительных денежных средств. Применяется в кризисной фазе цикла в условиях падения производства и роста безработицы. Заключается в стимулировании кредитных операций банков, введении льготных условий кредитования в целях увеличения спроса на товары и услуги и оживления экономической конъюнктуры [2].

Что касается нашей экономики то особенности проведения денежно-кредитной политики на 2013-2015 года таковы. В соответствии со сценарными условиями функционирования экономики Российской Федерации Правительство Российской Федерации и Банк России определили задачу снизить инфляцию в 2013 году до 5—6%, в 2014 и 2015 годах — до 4—5%. Указанной цели по инфляции на потребительском рынке соответствует базовая инфляция на уровне 4,7—5,7% в 2013 году, 3,6—4,6%

в 2014 и 2015 годах[1]. Расчеты по денежной программе на 2013—2015 годы проведены исходя из показателей спроса на деньги, соответствующих целевым ориентирам по инфляции, прогнозной динамике ВВП и других макроэкономических показателей, а также прогноза платежного баланса и параметров проекта федерального бюджета на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов. В зависимости от вариантов прогноза темп прироста денежного агрегата М2 в 2013 году может составить 9—18%, в 2014 и 2015 годах — 14—19% в год[1]. Банк России разработал три варианта денежной программы. Второй вариант программы базируется на макроэкономических показателях, использованных при формировании проекта федерального бюджета на 2013 год и плановый период 2014—2015 годов. Темп прироста денежной базы в узком определении, соответствующий целевым ориентирам по инфляции и оценкам динамики экономического роста, может составить по вариантам программы в 2013 году 7—14%, в 2014—2015 годах — 11—14% ежегодно. В условиях повышения гибкости курсовой политики ожидается постепенный переход к формированию денежного предложения в большей степени за счет рефинансирования кредитных организаций со стороны Банка России при снижении влияния динамики чистых международных резервов (ЧМР). При этом большое значение для осуществления денежно-кредитной политики будут иметь показатели исполнения федерального бюджета и меры, направленные на повышение равномерности расходования бюджетных средств. В предстоящий период в рамках бюджетной стратегии Российской Федерации планируется переход к новым принципам бюджетной политики. В соответствии с бюджетными правилами объем расходов федерального бюджета будет формироваться исходя из базовой цены на нефть, что подразумевает последовательное сокращение расходов по отношению к ВВП в 2013—2015 годах. В случае превышения нефтяными ценами запланированного уровня дополнительные доходы будут направляться на пополнение Резервного фонда. Ожидается, что указанные меры будут способствовать ограничению денежного предложения и тем самым — достижению целевых ориентиров по инфляции. Указанный механизм может стать одним из факторов сохранения структурного дефицита банковской ликвидности в среднесрочной перспективе. Банк России будет учитывать данные факторы при проведении операций денежно-кредитного регулирования. В соответствии с бюджетными проектировками в предстоящий трехлетний период ожидается, что федеральный бюджет будет сформирован с некоторым дефицитом. Планируется, что в среднесрочной перспективе его финансирование будет осуществляться преимущественно за счет государственных заимствований и поступлений от приватизации. При этом предполагается увеличить остатки средств Резервного фонда в 2013—2015 годах. В первом варианте денежной программы предполагается рост чистого кредита федеральному правительству, в рамках второго и третьего вариантов — его снижение,

обусловленное в основном планируемым накоплением средств на счетах суверенных фондов. Указанные условия будут определять влияние бюджетного канала на формирование денежного предложения. При этом ожидается рост валового кредита банкам в 2013 году по первому и второму вариантам, в 2014—2015 годах — по всем вариантам. В рамках первого варианта денежной программы при реализации сценария значительного снижения средних мировых цен на нефть в 2013 году ожидается уменьшение ЧМР по сравнению с предыдущим годом на 0,7 трлн. Рублей, в 2014 году — на 0,2 трлн. Рублей, в 2015 году — на 0,7 трлн. Рублей. Для обеспечения роста денежной базы, соответствующего параметрам данного варианта программы, необходимо увеличение чистых внутренних активов (ЧВА) органов денежно-кредитного регулирования в 2013 году. Снижение цен на нефть ниже уровня, закладываемого в проекте бюджета на 2013—2015 годы, обуславливает повышение уязвимости бюджета к различным шокам. Дефицит федерального бюджета в рамках указанного варианта в 2013 году может составить 3—4% ВВП. Однако в 2014—2015 годах возможно уменьшение расходов федерального бюджета на величину условно утвержденных расходов, что может привести к снижению бюджетного дефицита. В случае развития кризисных тенденций в глобальной экономике условия заимствований как на внутренних, так и на внешних долговых рынках могут значительно ухудшиться, что не позволит привлечь средства в необходимых объемах на приемлемых условиях. В соответствии с проектом федерального бюджета при недостаточности нефтегазовых доходов в случае, если прогнозная цена будет ниже базовой, на покрытие дефицита федерального бюджета возможно будет использовать средства Резервного фонда. В первом варианте программы предполагается увеличение объема чистого кредита расширенному правительству в 2013—2014 годах на 0,5 трлн. рублей ежегодно, в 2015 году — на 0,4 трлн. рублей. Согласно расчетам по программе, при реализации данного сценария в 2013—2015 годах прирост чистого кредита банкам может составить 0,8—1,3 трлн. рублей в год за счет активизации операций Банка России по предоставлению ликвидности банковскому сектору. В этих условиях к концу 2015 года объем валового кредита банкам может составить порядка 60% от объема денежной базы. Во втором варианте денежной программы предполагается умеренная динамика мировых цен на нефть в рамках прогнозного периода. Соответствующий показателям прогноза платежного баланса прирост ЧМР составит в 2013 году 0,8 трлн. рублей, в 2014 году — 0,7 трлн. рублей, а в 2015 году — 0,4 трлн. рублей[1]. Согласно расчетам, в 2013—2015 годах указанный прирост ЧМР необходимо будет дополнить увеличением ЧВА с учетом динамики денежной базы. Исходя из предусматриваемого в соответствии с проектом федерального бюджета сокращения дефицита федерального бюджета в рассматриваемый период и осуществления его финансирования в основном за счет немонетарных источников объем

чистого кредита расширенному правительству в 2013—2014 годах, по оценке, снизится на 0,6 трлн. Рублей ежегодно, в 2015 году — на 0,8 трлн. Рублей. При этом основным каналом увеличения ЧВА в 2013—2015 годах, как и в первом варианте, будет прирост чистого кредита банкам (на 0,6—1,4 трлн. Рублей в год), который будет обеспечен в значительной мере за счет повышения валового кредита банкам. В соответствии с третьим вариантом денежной программы, базирующимся на сценарии высоких цен на нефть, прогнозируемое увеличение ЧМР в 2013 году составит 3,2 трлн.рублей, в 2014 году — 3,0 трлн. Рублей, в 2015 году — 2,5 трлн. рублей. При этом в соответствии с оцениваемой динамикой денежной базы в указанные годы прогнозируется снижение ЧВА. С учетом предполагаемой благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и более значительного роста ВВП по данному варианту можно ожидать более существенного, чем по второму варианту, увеличения остатков средств на бюджетных счетах в Банке России, что соответствует снижению чистого кредита расширенному правительству в 2013—2015 годах на 1,5—1,6 трлн. Рублей в год. Объемы государственных заимствований в этом случае могут быть ниже заложенных в бюджетных проектировках. При этом в 2015 году размер Резервного фонда может превысить нормативную величину 7% ВВП. В рамках данного сценария в 2013 году ожидается сокращение чистого кредита банкам на 0,3 трлн. Рублей, в 2014 и 2015 годах—его рост на 0,04 и 0,7 трлн. рублей соответственно[1].

Таким образом, можно сказать, что Центральный Банк играет ключевую роль в осуществлении кредитно-денежной политики в нашей стране. А что касается будущего российской экономики на период 2013-2015 годов, то основные параметры денежной программы в предстоящий трехлетний период будут определяться развитием ситуации на внешних рынках, решениями Банка России в области валютной и процентной политики, соотношением между уровнями процентных ставок на внутреннем и внешнем рынках и реализацией бюджетной стратегии Российской Федерации. Поэтому показатели программы не являются жестко заданными и могут быть уточнены при изменении экономической конъюнктуры и отклонении фактических значений от исходных условий формирования вариантов развития экономики. В целях адекватного реагирования на изменение состояния денежно-кредитной сферы и учета возможных рисков при реализации денежнокредитной политики Банк России будет применять весь спектр инструментов, имеющихся в его распоряжении.

Использованные источники:

1. Цели и инструменты денежно-кредитной политики в 2013 году и на период 2014 и 2015 годов // Вестник банка России. Нормативные акты и оперативная информация Центрального банка Российской Федерации.- 2012.- № 67 (1385).- С. 24- 27;

2. Денежно-кредитная политика Центрального банка РФ, URL: <http://www.grandars.ru> (июнь 2013);
3. Центральный банк РФ // [Официальный сайт], URL: <http://www.cbr.ru/>.

© Белькова Д.Б., Еникеева Д.Д., 2013

Берешполец С.И.
преподаватель кафедры
«Экономика и управление»
Филиала ГУ КузГТУ в г.
Прокопьевске, Россия

РОЛЬ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

*...что бы делало твоё добро, если
бы не существовало зла, и как бы
выглядела земля, если бы с неё исчезли
тени?*

*М.Булгаков, «Мастер и
Маргарита»*

Теневой сектор – часть экономики, которая скрыта от государственного учета и контроля и не поддается подсчету с помощью имеющихся инструментов и методов, а потому не отражается в официальной статистике.

По сути, теневая составляющая экономики появилась вместе с самой экономикой, она всегда существовала и будет существовать, вопрос лишь в том, в каких масштабах и какую роль она будет играть. Или в роли чего мы будем её использовать...

Родительницей российского теневого бизнеса в его современных масштабах была советская административно-бюрократическая система с её жёстким ограничением какой-либо свободы экономических действий, которое провоцировало появление преступных деятелей, стремящихся обойти эти ограничения. Ликвидация СССР со своими «побочными эффектами» этому способствовали, и за 10 - 20 лет теневой сектор превратился в один из «ведущих» секторов современной российской экономики. Об этом свидетельствует высокая доля наличных денег в денежной базе России – 80,5 % (именно они являются финансовой основой существования и развития теневой экономики).

Факторы, способствующие развитию теневой экономики в современной России:

- 1) финансово-экономические:
 - несовершенство налоговой системы (взимание в бюджет и государственные фонды до 35% ВВП; в развитых странах этот показатель - 25-30%);
 - крупномасштабные хищения бюджетных средств;

– архаичная структура финансов (денежные средства в обращении теневой экономики составляют примерно равную всей официальной денежной массе M2 – свыше \$500 млрд.).

2) правовые:

– противоречия и пробелы в законодательстве;
– отсутствие антикоррупционной, криминологической и ситуационной экспертизы проектов нормативных правовых актов;
– слабая, коррумпированная система правоохранительных и судебных органов;

– отсутствие государственной программы жесткой системной борьбы с организованной профессиональной преступностью, в том числе в экономической сфере;

– незащищенность открытого эффективного частного бизнеса от «правоохранительного террора», посягательств криминала и рейдерства «олигархов».

3) административные:

– чрезмерные формальные административные барьеры, препятствующие развитию легального бизнеса;
– некомпетентность государственного управленческого аппарата,
– отсутствие зависимости оплаты труда чиновника от конкретных результатов его труда в экономике.

4) общественно-политические:

– неуверенность предпринимателей в стабильности рыночного экономического курса;

– фактическое двойное налогообложение: платежи в бюджет и дополнительная неофициальная оплата услуг работников бюджетных организаций;

деградация культуры.

– низкий уровень социальных благ, получаемых наемными работниками в легальной экономической деятельности. Это определяет формирование необходимых теневой экономике трудовых ресурсов.

На формирование материальных ресурсов действует возможность неучтенного их использования в сфере производства и обращения в организациях легальной экономики, либо нелегального их создания.

Теневым бизнесом буквально пронизаны все сферы деятельности, причем масштабы его и характер варьируются от огромных доходов, извлекаемых из преступных предприятий, до бутылки водки, которой «награждают» водопроводчика за починенный кран.

Можно выделить 3 разновидности теневой экономики (ЭТ):

1) «беловоротничковая» – государственное производство и управление бюджетными средствами, полностью освобожденное от контроля со стороны общества политической силой государства, которое порождает и свои специфические цели, не являющиеся выражением потребностей общества.

По разным оценкам, на подкуп представителей государственного аппарата криминальные и коммерческие структуры тратят 20-50% своей прибыли. Средний размер взятки и коммерческого подкупа составил в 2011 г. 236 тыс. рублей, что в 3,5 раза больше 2010 года. [3] Более 10% средств, выделяемых на реализацию государственных программ и проектов, стабильно расходуется «по рукам» на разных уровнях управления.

2) **«серая»** – сфера невидимой экономики, нелегальный рынок товаров и услуг потребительского и промышленного назначения, так называемое подпольное производство контрафактной продукции, контрабандный ввоз и реализация на территории страны. В этом секторе самостоятельные производители сознательно уклоняются от официального учёта, не желая нести расходы, связанные с уплатой налогов, социальных выплат, получением лицензии, обеспечением безопасности работников и т.д.

По сведениям представителей таможенного управления, наибольшее количество контрафактных товаров ввозится из Китая, также есть случаи ввоза таких товаров из США, Японии, Казахстана. Номенклатура товаров с признаками контрафактности со временем практически не меняется: это косметика и парфюмерия, сотовые телефоны, одежда и обувь, игрушки, маркированные известными товарными знаками.

В Сибирском регионе среди выявленного контрафакта в 2012 году (в первые 9 месяцев) главенствуют химические вещества (26,7%), канцелярские товары (25,2%), предметы одежды (масса изделий с олимпийской символикой), обувь (25%), далее следуют продукты питания, кондитерские изделия (9,9%) и различные другие товары.

К этой же сфере следует отнести и личное подсобное хозяйство, хотя его относить к теневой экономике у нас не принято. Между тем, оно по многим признакам соответствует её критериям. На приусадебных или дачных участках проблематично использование современных технологий, что обуславливает превышение удельных издержек (затрат труда). Человек в этот период выключен из системы общественного производства, и реальная продолжительность рабочего времени в обществе значительно превышает его необходимую величину. Причем необходимости этих работ есть только одно объяснение – нужда.

3) **«чёрная»** – сфера теневой экономики – криминал. Здесь самая большая доля принадлежит наркобизнесу. И если контрафактом и просто некачественной продукцией полмира снабжает Китай, то в области наркотических средств лидирует Афганистан. По словам Геннадия Онищенко, главного государственного санитарного врача нашей страны, на пресс-конференции в марте 2010г., ежегодно на покупку наркотиков, ввозимых из Афганистана, россияне тратят 17 млрд. долларов, из них \$15 млрд. оседают в Центральной Азии и идут на финансирование сепаратистских проявлений, бандформирований и т. д. [6]

Швейцарский экономист Дитер Кассел сформировал 3 позитивные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве, которыми определяется её **стабилизирующее** влияние:

1) «экономическая смазка» – сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой, например, во время кризиса;

2) «социальный амортизатор» – смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих);

3) «встроенный стабилизатор» – теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, увеличивая тем самым потребительский спрос).

Дестабилизирующее влияние:

1) снижение объёмов собираемых налогов, что в итоге чревато «банкротством» государства;

2) дезорганизация производственного процесса в рамках официальной экономики;

3) порождение конфликтов, часто разрешаемых с применением насилия;

4) «размытость» социальных норм в результате неформальной институционализации множества неправомерных экономических действий (например, операции обналичивания по фиктивным контрактам).

Причём позитивное либо негативное воздействие «невидимого» сектора на экономику в целом зависит от его масштабов. Это сопоставимо с действием прививки на организм человека, когда от введения небольшого количества болезнетворных микроорганизмов вырабатывается иммунитет на данное заболевание.

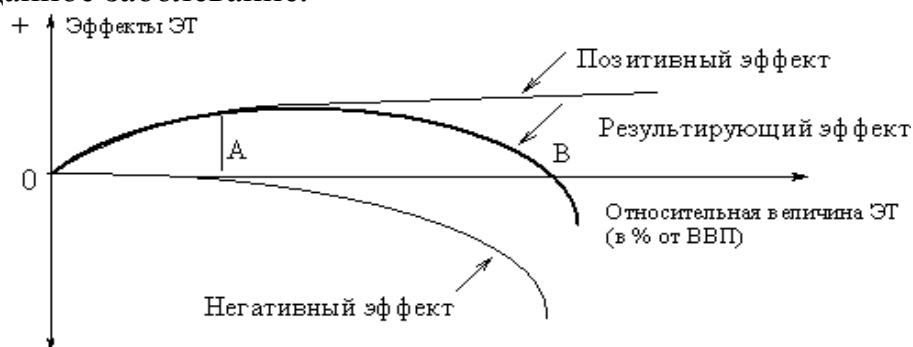


Рис. Зависимость эффектов теневой экономики от ее масштабов

Позитивный эффект ЭТ возрастает по параболе – темп его роста замедляется с увеличением относительной величины ЭТ. Зато негативный эффект имеет ярко выраженную тенденцию к ускоренному росту по мере увеличения ЭТ. В таком случае результирующий эффект сначала будет иметь положительный знак и расти (участок 0А), потом его рост остановится (в точке А), начнется процесс спада (участок АВ), а затем результирующий

эффект приобретет отрицательное значение, величина которого будет стремительно расти (после точки В).

Эта графическая модель показывает важность контроля над масштабами теневой экономической деятельности. Общественное благосостояние максимизируется, если величина теневой экономики равна 0А, так как при этом результирующий эффект имеет максимально позитивное значение. В крайнем случае, можно допустить разрастание теневой экономики до величины 0В, когда позитивный и негативный эффекты взаимно гасятся. Если величина теневой экономики превышает 0В, то общество несет чистые потери.

По оценкам Росстата доля «ненаблюдаемой» экономики в России за последние несколько лет снижается: с 16% в 2009г. до 15% - в 2011г.

Данные существенно занижены, поскольку при анализе Росстат не учитывает криминальный сектор в связи с отсутствием информации.

По международным оценкам, в России каждый второй рубль достаётся экономике трудами теневого сектора, при том, что экономический рост происходит намного медленнее, чем рост его теневой составляющей. Соответственно, рост неформальной экономики на 1% приводит к снижению ВВП на душу населения более, чем на 1%, и в то же время, к снижению безработицы менее 1%.

Таким образом, роль теневого сектора в экономике страны велика и, при этом, совершенно неоднозначна. Экономика без теневой составляющей – нечто вроде социально-экономической утопии, поскольку для этого необходимо полное отсутствие противоречий как законодательного, так и социально-экономического характера... Теневая экономика ещё долго будет неотъемлемой частью нашей жизни, пытаться её уничтожить – бесполезно и бессмысленно. Разумнее будет направить усилия на снижение её масштабов, а для этого необходимо совершенствовать не только законодательную базу, но и методы анализа, поскольку «владеть информацией – значит, владеть миром»...

Использованные источники:

1. В. Гимпельсон: «Неформальная занятость в России. Часть первая. Плюсы и минусы неформального сектора» – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0107/tema02.php>
2. «Вопросы экономики», №1 – 2007, Н.Епифанова «Исследование коррупции на основе методов экономической теории»
3. Д. Сугробов: "Средний размер взятки и коммерческого подкупа составил 236 тыс. рублей" – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.interfax.ru/print.asp?sec=1483&id=221604>
4. Е.Новиков: «12 триллионов вышли из-под контроля» – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: [http://www.dcenter.ru/news/280409_Mironov_023 .htm](http://www.dcenter.ru/news/280409_Mironov_023.htm)

5. Интернет-журнал о финансах «MoneyTimes»: «Теневая экономика спасает легальную?» – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.moneytimes.ru/?area=articleItem&id=8989>
6. Радио «Голос России»: «Российские семьи ежегодно платят наркомафии \$17 млрд» – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://rus.ruvr.ru/2010/03/15/5308776/>
7. «Экономист», №9 – 2008, Д.Фролов «Анализ теневой экономики: институциональный подход»

Бикбулатов Р.Р.
студент

Бочкарева К.Ю.
студент

**Оренбургский государственный
институт менеджмента
научный руководитель**

**Колмыкова М.А., к.с.н., доцент кафедры управления
персоналом ОГИМ
РФ, г.Оренбург**

ГЕНДЕРНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Существует ли различия между мотивами мужчин и женщин? Чем они руководствуются при выборе действий? Ответ на данные вопросы, казалось бы, ясен. Практически каждый человек может нам ответить, что поступки женщины отличаются от поступков мужчины, что в своих действиях женщины в большей степени руководствуется эмоциями, а мужчины разумом. Однако чтобы действительно разобраться в данных вопросах, следует рассмотреть понятие мотивации. Мотивация представляет собой процесс, определяющий поведение человека, процесс, который поддерживает его активность и позволяет достигнуть определенной цели. Мотивация есть, по своей сути, социокультурное явление[1].

Предписываемые культурой различия поведения мужчины и женщины сказываются не только на выборе мотивов, но и на структуре личности в целом. Направленность личности, характерная для данного пола, определяется не столько биологическими особенностями, сколько условиями окружающей среды. Направленность характеризуется интересами, склонностями, убеждениями личности и определяет ее инициативное поведение, побуждает разных индивидов в одной и той же ситуации ставить перед собой различные цели [8].

Для России гендерные проблемы в частности, участие женщин в управлении, достаточно актуальны. В первую очередь, это обусловлено демографическими факторами: на протяжении многих десятилетий отмечается преобладание женского населения, в настоящее время доля

женщин составляет примерно 55% и по ряду причин она будет расти и в будущем.

Анализ контингента обучающихся в университетах в течение нескольких лет, а также сложившаяся демографическая ситуация в целом позволяют прогнозировать реальное возрастание женского компонента в экономике, и в частности, в управлении. Даже для руководителя - мужчины управление коллективом, в составе которого преобладают женщины, требует учета существенных особенностей [2].

По результатам анализов, проводимых в этой области, есть основания утверждать, что в нашей стране сложилась гендерная асимметрия, приведшая к скрытой дискриминации женщин в сфере управления. Она весьма заметно проявляется при гендерном анализе различных уровней управления. Если в низших и средних звеньях доля женщин в аппарате управления бывает значительна и это ни у кого не вызывает удивления, то представительство женщин на высшем уровне управления крайне мало. Так, на рубеже 90-х годов женщины в составе директорского корпуса составляли всего 6—7%. Ныне доля женщин, достигших заметных успехов в карьере, по-прежнему невелика — различие с мужчинами составляет почти 4 раза при более высоком уровне образования. В высшем органе законодательной власти — Государственной Думе — женщины составляют около 10% депутатов.

Следует отметить, что в Швеции — стране с одним из самых высоких в мире показателей степени участия женщин в экономической и политической жизни — доля женщин в парламенте достигает 42,7%, Финляндии — 33,5%, в Дании, Норвегии, Нидерландах — 36—37%.

Понятно, что высокая эффективность скандинавской модели экономики определяется совокупным влиянием множества факторов, но, тем не менее, не является ли социальная направленность экономической политики на «всеобщее благоденствие» результатом именно женского участия в управлении? Скрытая дискриминация женского пола отчетливо прослеживается при анализе управленческой литературы, где гендерный аспект занимает явно подчиненное положение. В подавляющей части трудов отечественных и зарубежных экономистов как-то само собой подразумевается, что менеджер, специалист или подчиненный — обязательно мужчина и оценка поведения личности, анализ управленческих ситуаций, рекомендации по разработке управленческого решения, по этикету и прочему даются именно с мужских позиций. При этом особенности реакции женщины на внешнюю среду, мотивация ее поступков, личностные характеристики либо вообще замалчиваются, либо рассматриваются крайне ограниченно, в виде исключения из общепринятых правил. Употребляемые при этом выражения, например, «шеф в юбке», звучат весьма иронично. И даже президентская программа повышения квалификации управленческих кадров за рубежом практически полностью ориентирована на мужчин [3].

Исследования зарубежных специалистов также подтверждают выводы о гендерной дискриминации. По данным Э. Игли, по отношению к женщинам применяют «стеклянный потолок», который часто мешает им занимать посты руководителей проектов, выдвигаться в советы директоров и выполнять важные международные функции в компании. В 1998 г. женщины занимали только 6% директорских должностей в 500 крупнейших компаниях и получали за равносильный с мужчинам труд не более 70%. В управленческой практике гендерные аспекты охватывают особенности различных подходов к руководству коллективом и личностью, особенности межличностных отношений с учетом мужской и женской психики и характерных черт интеллекта. Различные исследования по сравнению деловых и психологических качеств женщины и мужчины показали, что по ряду анализируемых параметров есть определенные отличия. Вместе с тем, в серьезных научных экспериментах не нашли подтверждения некоторые мнения о различиях в умственных возможностях, способностях к обучению, качествах характера и темперамента у представителей обоих полов. В результате были обоснованы выводы, что женщины обладают качествами, которые определяют их весьма благоприятные возможности для эффективной управленческой деятельности[7].

Женщины — менеджеры достигают успехов не в результате копирования мужского стиля управления, а посредством творческого использования своих способностей, реализации внутренне присущих только женщине черт и качеств. Выводы указывают на необходимость переосмысления возможностей женского лидерства в России [5].

Вышеизложенное подтверждается также результатами специальных исследований. В частности, опросы В. Слимс показывают, что женщины — руководители имеют более высокий рейтинг среди подчиненных. Они проявляют себя личностями яркими, предприимчивыми, сильными, гибкими, стабильными и невероятно работоспособными. Женщины — менеджеры неординарны, прагматичны и уверены в себе, более критичны, им не требуется жесткий внешний контроль. Кроме того, у них более отчетливо прослеживается тенденция к развитию своего внутреннего потенциала и стремление к совершенству [6].

Наряду с изложенными личностными особенностями женщин — руководителей важное значение, на наш взгляд, имеют факторы, составляющие объективную основу для расширения участия женщин в управлении[4].

Есть надежда, что именно Россия с ее национальным менталитетом и традиционным уважением к женщине — матери, труженице, продолжательнице рода — будет искать и находить новые гендерные модели управления ради своего будущего процветания.

Использованные источники:

1. Акопов Г.В. Социальная психология образования / Г.В. Акопов. - М.: Флинта, 2004. – 296 с.
2. Бабева Л.В. Российские и американские женщины - предприниматели // 2008. № 8. С. 134-135.
3. Берн Ш. Гендерная психология. Законы мужского и женского поведения. Законы мужского и женского поведения. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 308 с.
4. Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий. СПб.: Питер, 2004. – 701 с.
5. Толочек В.А. Современная психология труда. СПб.: Питер, 2006. – 479 с.
6. Чикер В.А. Психологическая диагностика организации и персонала. СПб.: Речь, 2004. – 176 с.
7. Шейнис М.Ю. Рабочая книга психолога организации. Самара: Бахра - М, 2005. – 224 с.
8. Ярская В.Н. «Не мужское это дело ...» / Гендерный анализ занятости в социальной сфере / В.Н.Ярская, Е.Р.Ярская - Смирнова //Социс.-2012.-№6. – 74 - 82 с.

Бикбулатов Р.Р.

студент

Бочкарева К.Ю.

студент

Оренбургский государственный

институт менеджмента

научный руководитель

Колмыкова М.А., к.с.н., доцент кафедры управления

персоналом ОГИМ,

РФ, г. Оренбург

ГЕНДОРНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Существует ли различия между мотивами мужчин и женщин? Чем они руководствуются при выборе действий? Ответ на данные вопросы, казалось бы, ясен. Практически каждый человек может нам ответить, что поступки женщины отличаются от поступков мужчины, что в своих действиях женщины в большей степени руководствуется эмоциями, а мужчины разумом. Однако чтобы действительно разобраться в данных вопросах, следует рассмотреть понятие мотивации. Мотивация представляет собой процесс, определяющий поведение человека, процесс, который поддерживает его активность и позволяет достигнуть определенной цели. Мотивация есть, по своей сути, социокультурное явление[1].

Предписываемые культурой различия поведения мужчины и женщины сказываются не только на выборе мотивов, но и на структуре личности в целом. Направленность личности, характерная для данного пола,

определяется не столько биологическими особенностями, сколько условиями окружающей среды. Направленность характеризуется интересами, склонностями, убеждениями личности и определяет ее инициативное поведение, побуждает разных индивидов в одной и той же ситуации ставить перед собой различные цели [8].

Для России гендерные проблемы в частности, участие женщин в управлении, достаточно актуальны. В первую очередь, это обусловлено демографическими факторами: на протяжении многих десятилетий отмечается преобладание женского населения, в настоящее время доля женщин составляет примерно 55% и по ряду причин она будет расти и в будущем.

Анализ контингента обучающихся в университетах в течение нескольких лет, а также сложившаяся демографическая ситуация в целом позволяют прогнозировать реальное возрастание женского компонента в экономике, и в частности, в управлении. Даже для руководителя - мужчины управление коллективом, в составе которого преобладают женщины, требует учета существенных особенностей [2].

По результатам анализов, проводимых в этой области, есть основания утверждать, что в нашей стране сложилась гендерная асимметрия, приведшая к скрытой дискриминации женщин в сфере управления. Она весьма заметно проявляется при гендерном анализе различных уровней управления. Если в низших и средних звеньях доля женщин в аппарате управления бывает значительна и это ни у кого не вызывает удивления, то представительство женщин на высшем уровне управления крайне мало. Так, на рубеже 90-х годов женщины в составе директорского корпуса составляли всего 6—7%. Ныне доля женщин, достигших заметных успехов в карьере, по-прежнему невелика — различие с мужчинами составляет почти 4 раза при более высоком уровне образования. В высшем органе законодательной власти — Государственной Думе — женщины составляют около 10% депутатов. Следует отметить, что в Швеции — стране с одним из самых высоких в мире показателей степени участия женщин в экономической и политической жизни — доля женщин в парламенте достигает 42,7%, Финляндии — 33,5%, в Дании, Норвегии, Нидерландах — 36—37%.

Понятно, что высокая эффективность скандинавской модели экономики определяется совокупным влиянием множества факторов, но, тем не менее, не является ли социальная направленность экономической политики на «всеобщее благоденствие» результатом именно женского участия в управлении? Скрытая дискриминация женского пола отчетливо прослеживается при анализе управленческой литературы, где гендерный аспект занимает явно подчиненное положение. В подавляющей части трудов отечественных и зарубежных экономистов как-то само собой подразумевается, что менеджер, специалист или подчиненный — обязательно мужчина и оценка поведения личности, анализ управленческих

ситуаций, рекомендации по разработке управленческого решения, по этикету и прочему даются именно с мужских позиций. При этом особенности реакции женщины на внешнюю среду, мотивация ее поступков, личностные характеристики либо вообще замалчиваются, либо рассматриваются крайне ограниченно, в виде исключения из общепринятых правил. Употребляемые при этом выражения, например, «шеф в юбке», звучат весьма иронично. И даже президентская программа повышения квалификации управленческих кадров за рубежом практически полностью ориентирована на мужчин [3].

Исследования зарубежных специалистов также подтверждают выводы о гендерной дискриминации. По данным Э. Игли, по отношению к женщинам применяют «стеклянный потолок», который часто мешает им занимать посты руководителей проектов, выдвигаться в советы директоров и выполнять важные международные функции в компании. В 1998 г. женщины занимали только 6% директорских должностей в 500 крупнейших компаниях и получали за равносильный с мужчинам труд не более 70%.

В управленческой практике гендерные аспекты охватывают особенности различных подходов к руководству коллективом и личностью, особенности межличностных отношений с учетом мужской и женской психики и характерных черт интеллекта. Различные исследования по сравнению деловых и психологических качеств женщины и мужчины показали, что по ряду анализируемых параметров есть определенные отличия. Вместе с тем, в серьезных научных экспериментах не нашли подтверждения некоторые мнения о различиях в умственных возможностях, способностях к обучению, качествах характера и темперамента у представителей обоих полов. В результате были обоснованы выводы, что женщины обладают качествами, которые определяют их весьма благоприятные возможности для эффективной управленческой деятельности [7].

Женщины — менеджеры достигают успехов не в результате копирования мужского стиля управления, а посредством творческого использования своих способностей, реализации внутренне присущих только женщине черт и качеств. Выводы указывают на необходимость переосмысления возможностей женского лидерства в России [5].

Вышеизложенное подтверждается также результатами специальных исследований. В частности, опросы В. Слимс показывают, что женщины — руководители имеют более высокий рейтинг среди подчиненных. Они проявляют себя личностями яркими, предприимчивыми, сильными, гибкими, стабильными и невероятно работоспособными. Женщины — менеджеры неординарны, прагматичны и уверены в себе, более критичны, им не требуется жесткий внешний контроль. Кроме того, у них более отчетливо прослеживается тенденция к развитию своего внутреннего потенциала и стремление к совершенству [6].

Наряду с изложенными личностными особенностями женщин — руководителей важное значение, на наш взгляд, имеют факторы, составляющие объективную основу для расширения участия женщин в управлении[4].

Есть надежда, что именно Россия с ее национальным менталитетом и традиционным уважением к женщине — матери, труженице, продолжательнице рода — будет искать и находить новые гендерные модели управления ради своего будущего процветания.

Использованные источники:

1. Акопов Г.В. Социальная психология образования / Г.В. Акопов. - М.: Флинта, 2004. – 296 с.
2. Бабева Л.В. Российские и американские женщины - предприниматели // 2008. № 8. С. 134-135.
- 3.Берн Ш. Гендерная психология. Законы мужского и женского поведения. Законы мужского и женского поведения. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 308 с.
4. Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий. СПб.: Питер, 2004. – 701 с.
5. Толочек В.А. Современная психология труда. СПб.: Питер, 2006. – 479 с.
6. Чикер В.А. Психологическая диагностика организации и персонала. СПб.: Речь, 2004. – 176 с.
7. Шейнис М.Ю. Рабочая книга психолога организации. Самара: Бахра - М, 2005. – 224 с.
8. Ярская В.Н. «Не мужское это дело ...» / Гендерный анализ занятости в социальной сфере / В.Н.Ярская, Е.Р.Ярская - Смирнова //Социс.-2012.-№6. – 74 - 82 с.

Бикмурзин А.Р.

студент

Мурзабаев А.Р.

студент 2 курса профиля «Финансы и Кредит»

Научный руководитель: Буранбаева Л.З.

Сибайский институт (филиал) ФГБОУ ВПО

«Башкирский государственный университет».

ПОДГОТОВКА ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА В РОССИИ В 2018 ГОДУ

На сегодняшний день чемпионат мира по футболу один из важных мировых событий и особенно сильно влияет на экономику страны в котором она проводится. В данной статье рассматривается польза чемпионата, как подготовка к чемпионату мира повлияет на экономику страны и её жителей и расходы на его проведение.

В четверг 2 декабря 2010 года Россия выиграла конкурс за проведение в 2018 году, двадцать первого чемпионата мира. Это решение было принято

членами Международной федерации футбола в Цюрихе. В России впервые примет чемпионат мира по футболу. К тому же, первый чемпионат мира по футболу пройдет в Восточной Европе. В связи с этим событием в России в течение восьми лет, оставшихся до начала матчей чемпионата мира, нужно разработать целый ряд стадионов, отвечающих последним требованиям безопасности и комфорта. Величина предстоящего строительства огромна - спортивные объекты самого высокого класса будут построены с нуля. Все здания должны быть полностью готовы к 2017 году. По утверждению ФИФА, оптимальное количество стадионов, необходимых для чемпионата мира 2018 года - 12. Но Россия планирует стоять больше. Сейчас на очереди на реконструкцию и строительство проекты для 16 стадионов. Главная трудность заключается в том, что 13 стадионов очень отдалены друг от друга в городах. География ЧМ-2018 очень обширна, соревнование будет проводиться в 13 городах: в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Ярославле, Нижнем Новгороде, Саранске, Казани, Екатеринбурге, Самаре, Волгограде, Краснодаре, Сочи и Ростове-на-Дону. Всего на строительство спортивных сооружений Россия готова потратить 3820 млн. долларов, не включая затраты на строительство необходимой инфраструктуры (гостиниц, транспортных путей и т.д.). В общем расходы на подготовку чемпионата мира намного превысят стоимость зимней Олимпиады в Сочи который пройдет в 2014 году.

Из 12 стадионов, где пройдут матчи, 5 реконструируются без связи с чемпионатом: в Сочи и Казани идет подготовка к Олимпиаде и Универсиаде; в Саранске готовятся к 1000-летию единения мордовского народа с народами России; петербургский стадион «Зенит» и московский «Спартак» ремонтируются для одноименных футбольных клубов. Матч открытия и финал должны пройти в «Лужниках». Один из полуфинальных матчей будет сыгран в Санкт-Петербурге, а другой — в Москве. В Екатеринбурге матчи планируют проводить на "Центральном стадионе", который строился с 2006 по 2011 год. Эта реконструкция не была связана с заявкой России на проведение Чемпионата Мира, и поэтому для приведения стадиона к требованиям FIFA нужно будет провести ещё одну реконструкцию приблизительно стоимостью 7 млрд. рублей. При этом жители города считают целесообразным строительство нового чистого футбольного стадиона, учитывая заявленную стоимость очередной реконструкции. БСА "Лужники" в Москве построена, но подлежит реконструкции, также идёт строительство стадионов в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Сочи и Саранске. Все стадионы должны быть готовы к 2017 году. Чемпионат мира по футболу в 2018 году станет третьим в списке самых дорогих проектов за последние несколько лет. Каждый масштабный проект всегда сопровождается множеством обещаний, которые зачастую не сбываются. Авторы книги «Футболономика» Саймон Купер и Стефан Шимански еще в 2009 году подсчитали, какой реальный эффект оказывает

проведение чемпионата мира на экономику страны — хозяйки мундиала. РБК daily попыталась примерить результаты их исследования на Россию и грядущий турнир. Российские политики, как и их иностранные коллеги, перед приемом у себя чемпионата красиво рассуждают об экономических перспективах. Президент Владимир Путин уверен, что «даже в условиях турбулентных процессов в мировой экономике осуществление таких программ, как чемпионат мира по футболу в России, очень хороший стимул для разогрева экономики». Он считает, это случится с помощью новых рабочих мест и внедрения новых технологий. Из финансово-экономического обоснования законопроекта «О подготовке и проведении в Российской Федерации чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года и Кубка конфедераций FIFA 2017 года» следует, что в период мероприятия Россию должны посетить 1,525 млн. иностранцев, из которых 500 тыс. — обладатели билетов на матчи. А, например, во время чемпионата в Германии только 300 тыс. иностранцев заплатили за вход на стадион. В ЮАР готовились встречать 483,25 тыс. туристов, но в итоге их было только 373 тыс. человек, из которых билеты были у 80%. Ожидается, что дополнительный прирост ВВП России к 2018 году составит не менее 527 млрд. руб., будет создано как минимум 810 тыс. рабочих мест. Экономический эффект прогнозируют долгосрочный, влияние от чемпионата скажется и в последующие годы после проведения. Ожидается, что в период приезда болельщиков резко увеличится оборот розничной торговли, дающий старт экономическому развитию. Однако, проведя анализ и сравнив финансовые результаты прошлых чемпионатов, можно увидеть, что объем доходов, получаемых от посетителей турнира, не так значителен. В финансовом обосновании законопроекта о подготовке к ЧМ-2018 говорится, что доходы гостиниц составят около 10,5 млрд. руб. К слову, премьер-министр Дмитрий Медведев подписал постановление, согласно которому максимальная стоимость номера категории люкс в пятизвездочной гостинице на дни Олимпиады в Сочи составит 13 896 руб. В самых популярных отелях — 3 звезды и ниже — стоимость проживания в сутки в обычных номерах обойдется в 4339 руб. Государственные гарантии, данные во время подачи заявки на проведение чемпионата, предусматривают бесплатный проезд зрителей между городами — организаторами матчей. Все это потребует модернизации существующей транспортной инфраструктуры. На строительство и реконструкцию дорог в бюджете чемпионата заложено 241,6 млрд. руб., это намного больше, чем на строительство спортивных объектов. К тому же, по оценкам главы РЖД Владимира Якунина, потребуется еще 2,6 трлн. руб. на то, чтобы 11 городов были связаны скоростным сообщением. Дополнительно к этому Минтранс надеется на госфинансирование авиасообщения. Общие нужды на авиационную инфраструктуру Минтранс оценивает в 215 млрд. руб. Современные спортивные сооружения — многофункциональные объекты, и появление в России 10—11 современных арен не только даст

очевидный импульс развитию футбола в стране, но также повысит шансы российских стадионов принимать финалы европейских клубных футбольных турниров, а также даст возможность клубам получить доходы за счет оказания дополнительных услуг. Но главное, что принесет России чемпионат мира по футболу, — это счастье. Исследование, проведенное Георгиосом Каветсосом из CaasBusinessSchool и Стефаном Шимански, автором книги «Футболономика», показало, что уровень счастья жителей стран — хозяек крупных спортивных мероприятий во время турнира повышается. Для этого использовались данные опросов жителей 12 европейских стран, проводимых в течение 30 лет. Выяснилось, что среднестатистический гражданин становится в два раза счастливее во время проведения чемпионата мира по футболу, чем после того, как получил высшее образование. Вывод исследования звучит, как аннотация к лекарству: проведение чемпионата обладает мощным объединяющим эффектом, идет повышение национального самоуважения, а значит, граждане чувствуют себя более благополучными. И экономика здесь роли не играет.

Использованные источники:

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
2. <http://worldcup2018.name>
3. <http://www.rbcdaily.ru>
4. <http://rsport.ru/football/>
5. <http://ria.ru/>

Биктеев Р.Р.

студент

Юнусбаева В.Ф.

Кандидат социологических наук,

Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Проблема анализа основных показателей социально-экономического развития актуальна в целом для России и для ее субъектов. Система показателей социально-экономического развития субъекта Российской Федерации разработана и утверждена руководителем Росстата 23 марта 2006 г. [1] и включает несколько блоков показателей. Обзор научной литературы по теме позволяет сделать выводы о том, что на современном этапе развития нашей страны и ее регионов социально-экономическое развитие сводится к решению задач по направлениям: экология, состояние окружающей среды; территориальная политика (расселение); уровень жизни населения; социальная сфера; развитие основных видов экономической деятельности (структура экономики); бюджетная политика.

Проведем анализ основных социально-экономических показателей Республики Башкортостан, которые позволяют сделать вывод о масштабе и значимости республики для страны в целом. Так, численность населения региона по данным 2010 г. составила 13,6% от численности населения ПФО и 2,8% от численности населения РФ, занимая 13,8% территории ПФО и 0,8% территории страны. Башкортостан – менее урбанизированный регион, чем регионы ПФО и РФ в целом: доля городского населения республики составляет 60,5% численности населения (в ПФО и РФ соответственно 70,9% и 73,7%). Т.о., в сельской местности в республике проживает 39,5% населения, что свидетельствует об актуальности и необходимости проведения государственной политики по поддержанию сельских поселений, развитию инфраструктуры, объектов социальной сферы – образования, здравоохранения, культуры. Сегодня для республики эти вопросы являются как никогда актуальными и требующими серьезной проработки со стороны органов государственного управления (достаточно вспомнить события лета 2012 г. – когда в части деревень республики шла речь о закрытии школ, следовательно, фактически о прекращении в скором времени существования данных населенных пунктов).

Что касается уровня жизни населения, можно отметить более высокий уровень среднедушевых денежных доходов, чем в среднем по регионам ПФО (17677 руб. и 15697 руб. в месяц соответственно), но меньший, чем в среднем по России (18881 руб. в месяц). Аналогичные выводы можно сделать по показателю среднемесячной номинальной начисленной заработной платы. По среднедушевым денежным доходам ПФО занимает 5-е место среди федеральных округов РФ, а республика – 22-е место среди субъектов РФ. При этом наблюдается наибольший уровень безработицы в регионе по сравнению с регионами ПФО и в целом по РФ (9,4% в республике против 7,8% в ПФО и 7,7% в России). Негативным моментом является более высокий по сравнению с регионами ПФО и Россией в целом индекс потребительских цен за анализируемый год (109,6% в республике, 109,3% в ПФО и 108,8% в РФ). Это фактически делает бессмысленным обстоятельство, что в республике более высокие среднедушевые доходы и уровень заработной платы по сравнению с регионами ПФО, поскольку более высокий рост цен сглаживает разницу.

В республике производится 14,5% объема товаров промышленных видов экономической деятельности от всего объема по ПФО и 2,9% – по РФ. Продукции сельского хозяйства в регионе производится в размере 15,1% от ПФО и 3,4% от России в целом. По показателю производства продукции сельского хозяйства республика занимает 5-е место среди субъектов Федерации, а в целом ПФО – 1-е место среди федеральных округов. Вводится в действие жилых домов 16,1% от ПФО и 3,4% от показателя по РФ. Однако, несмотря на такой объем ввода в действие жилья цены на него растут быстрее, чем в других регионах и городах России (особенно в г.Уфа).

Имеется много случаев разбирательств по вопросам обманутых дольщиков. Таким образом, несмотря на позитивные официальные данные, органам государственного управления на сферу жилищного строительства также требуется обратить серьезное внимание.

Всего в регионе находится 11,0% всех предприятий и организаций ПФО и 1,7% – России. Также на долю республики приходится 9,1% грузооборота автотранспорта от показателя по ПФО (1,3% от показателя по РФ); 17,1% (3,1%) оборота розничной торговли; 18,1% (3,2%) объема платных услуг населению; только 10,5% (1,5%) инвестиций в основной капитал и 13,4% (2,0%) валового регионального продукта. Таким образом, стоит задача привлечения инвестиций в экономику республики.

Нами были построены тренды некоторых основных показателей, на основании которых можно сделать выводы, что наиболее лучше поддаются описанию с помощью различных уравнений трендов за период с 2000 по 2010 гг. показатели выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников загрязнения; ввода в действие жилых домов; численности безработных; уровня бедности; индекса потребительских цен. С помощью метода анализа временных рядов возможно прогнозирование показателей, что является крайне важным для социально-экономического развития регионов.

Использованные источники:

1.Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]: Режим открытого доступа www.gks.ru.

*Биктуганова Г.Ф.
Еникеева Д.Д.
БашГУ
Россия, г.Уфа*

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ

Наличие развитого малого бизнеса (предпринимательства) – это одно из основных свойств рыночной экономики, все экономически развитые страны мира характеризуются высоким уровнем развития малого бизнеса. Развитое малое предпринимательство является основой экономического роста, фактором инновационных процессов. Малый бизнес в России относительно молод и неразвит, поэтому изучение и развитие малого предпринимательства в нашей стране является важнейшей и особенно актуальной задачей.

Основными особенностями российского малого бизнеса являются:

1. Малочисленность малого предпринимательства.

С 2002 г. наблюдается положительная динамика роста численности малых предприятий. Происходившее в конце 90-х гг., «ежегодное падение на 2-4% численности малых предприятий было остановлено, и за год их прирост составил 4,5%». Это было обусловлено общей благоприятной

экономической ситуацией в тот период, а также частично мерами, принятыми Правительством РФ. В целом, за 1999-2005 гг. количество малых предприятий увеличилось на 11,2%. На начало 2006 г. было зарегистрировано 979,3 тыс. субъектов малого бизнеса [4].

Следует отметить ухудшение ситуации в развитии малого бизнеса в период экономического кризиса, но к 2011 г. число малых предприятий превысило 1,6 млн. ед. [3].

Но данные показатели развития малого бизнеса в России все равно остаются в несколько раз ниже, чем аналогичные показатели в экономически развитых странах. «Общее количество предприятий малого бизнеса в расчете на 1 тыс. жителей у нас в 4-4,5 раза меньше, чем в развитых странах мира, и составило в 2009 г. 11, 3 ед. на 1 тыс. чел.» [1]. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности малого бизнеса приблизились к уровню Западной Европы. В российской экономике доля малых предприятий в общем числе предприятий составляет порядка 30%, в то время как в странах Европейского сообщества порядка 70-90% [2].

2. Незначительный вклад субъектов малого бизнеса в ВВП страны.

Как уже неоднократно отмечалось в работе, во всех экономически развитых странах предприятия малого бизнеса производят более 60% ВВП, около 30% экспортной продукции, являются главным производителем всех товаров и услуг. В России же вклад малого бизнеса в ВВП составляет менее 20%.

3. Незначительный вклад в обеспечение занятости.

К 2011 г. общая численность работников малых предприятий достигла 10,2 млн чел. [1].

Но по уровню занятости в секторе малого предпринимательства Российская Федерация все же отстает от развитых стран: от США и развитых стран Европы – в 3 раза (50-55% занято в малом бизнесе), от Японии – в 5 раз (80% занято в малом бизнесе). Всего 15,2% от экономически активного населения занято у нас в малом бизнесе.

4. Структура малых предприятий по видам экономической деятельности.

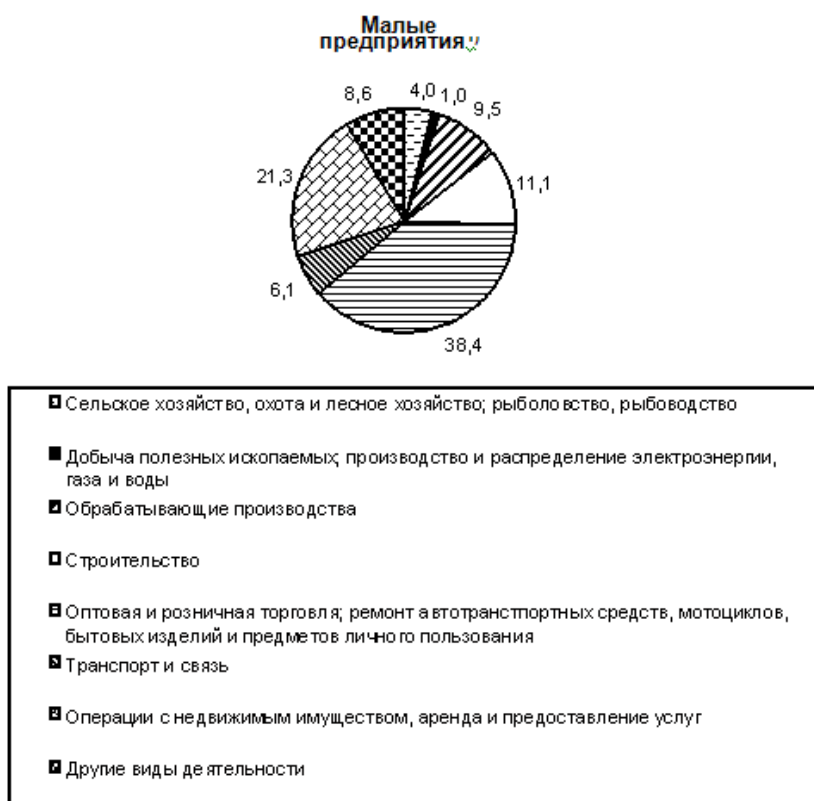


Рис.1. Число предприятий по видам экономической деятельности в 2010 г.

Источник: [3]

Как видно из рисунка, структура малого предпринимательства в России характеризуется высокой долей предприятий, занятых в торговле. Это в 2 раза больше аналогичных показателей большинства развитых стран мира [1]. Доля малых предприятий, работающих в сфере услуг, наоборот, почти в 2 раза меньше (см. Рис.1).

В экономически развитых странах малый бизнес играет важную роль в формировании инновационной экономики, в России же основным видом деятельности малого бизнеса является торговля. Доля предприятий малого бизнеса, занятых в области науки и информационных технологий, у нас в 5 раз меньше показателей развитых стран [1]. Слабое участие в разработке и производстве наукоемкой продукции – одно из главных отличий российского малого бизнеса от аналогичного бизнеса в развитых странах. Кроме того, высока региональная концентрация малых научных предприятий. Около 50% из них расположены в Москве и Санкт-Петербурге.

5. Дифференциация регионов России по основным показателям развития малого бизнеса.

Малый бизнес в России характеризуется значительными межрегиональными различиями в основных показателях.

Малые предприятия в России распределены крайне неравномерно, численность занятых на малых предприятиях также различается по регионам, а по показателю оборота малых предприятий на одно предприятие

регионы с максимальными показателями опережают регионы с минимальными почти в 30 раз.

Выделили 5 типов регионов России по уровню развития малого предпринимательства [1].

1) Регионы с высоким уровнем развития малого бизнеса. К ним относится только г. Москва.

2) Регионы с уровнем развития малого бизнеса выше среднего. Это Свердловская, Самарская, Московская, Калининградская области, Санкт-Петербург.

3) Регионы со средним уровнем развития малого бизнеса. Этот тип включает в себя 23 субъекта РФ, расположенных преимущественно в европейской части страны (Приволжском, Южном и Северо-Западном федеральных округах), а также на юге Уральского, Сибирского и на востоке Дальневосточного федеральных округов. Это республики Татарстан и Башкортостан, Калужская, Тюменская области, Пермский край и др.

4) Регионы с уровнем развития малого бизнеса ниже среднего. В эту группу входят 60% субъектов РФ. Они расположены преимущественно в азиатской части страны, а также туда входят регионы европейской части с более низкими показателями уровня социально-экономического развития (Орловская, Тамбовская, Архангельская области, Республика Карелия и др.).

5) Регионы с низким уровнем развития малого бизнеса. Это республики Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Ингушетия, Тыва и Хакасия, Чеченская Республика, отличающиеся низким уровнем социально-экономического развития, Ненецкий автономный округ.

6) Нестабильность малого бизнеса в результате нехватки финансирования, жесткой конкурентной борьбы и части внешних факторов (инфляции, энергетического кризиса и т.д.). Почти каждый четвертый представитель малого бизнеса в России становится в итоге банкротом.

Малый бизнес в России имеет множество проблем. Выделим основные из них:

1. Недостаточность у начинающих предпринимателей необходимых материальных и финансовых ресурсов для организации и развития собственного дела.

2. Сложность и высокая стоимость процедур легализации предпринимательской деятельности, таких как регистрация, лицензирование, сертификация, аккредитация и пр.

3. Множество других административных и прочих барьеров.

4. Отсутствие достаточных собственных средств для финансирования программ развития даже для относительно успешно работающих малых предприятий. При этом доступ к внешним источникам финансирования, в первую очередь банковским кредитам, ограничен из-за высокой стоимости заемных финансовых ресурсов, низкой залоговой обеспеченности кредитов, предоставляемых малым предприятиям.

Предприятия малого бизнеса часто не имеют условий для развития после начального периода своей деятельности. Предприятия либо остаются мелкими и не способными увеличивать объемы производства, либо ликвидируются.

5. Непосильное налоговое бремя. В России налоговая нагрузка на предприятия малого бизнеса очень велика.

6. Фактическая незащищенность предпринимателя от неправомερных действий многочисленных контролирующих организаций (полиция, налоговые органы, органы санитарно-эпидемиологического и пожарного надзора и др.).

7. Отсутствие у граждан, желающих заняться предпринимательством, необходимых знаний и навыков в этой области. Недостаток информации по актуальным вопросам предпринимательской деятельности. Такая ситуация особенно характерна для малых городов.

В современной рыночной экономике небольшие предприятия являются важнейшим элементом хозяйственной системы, ведущим сектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта. Во всех экономически развитых странах на долю малого бизнеса приходится более 60% ВВП. Малый бизнес можно назвать стержнем и основным условием развития экономики. Он вносит огромный вклад в формирование материальной основы благосостояния населения, социальной стабильности, является фактором инновационного процесса. Поэтому развитие малого бизнеса важно для любой страны.

Российский малый бизнес на сегодняшний день заметно отстает от аналогичного в экономически развитых странах. Он малочисленен, производит не более 20% ВВП страны, вклад в обеспечение занятости так же невелик. Основная часть предприятий малого бизнеса в России занята в торговле, мала доля предприятий, осуществляющих свою хозяйственную деятельность в сфере услуг, разработке и производстве наукоемкой продукции. Кроме того, в России показатели, характеризующие уровень развития малого бизнеса, сильно различаются по регионам.

Главными проблемами российского малого бизнеса являются отсутствие у предпринимателей достаточных собственных материальных и финансовых ресурсов для организации и развития дела, слишком высокая стоимость заемных финансовых ресурсов, частая недоступность кредитов, большая налоговая нагрузка, множество административных и прочих барьеров и т.д. Государственные программы поддержки субъектов малого предпринимательства не отличаются на сегодняшний день высокой эффективностью.

Между тем, развитие малого бизнеса имеет большое значение для превращения экономики страны в конкурентоспособную, использующую ведущие достижения научно-технического прогресса, для обеспечения экономического роста, поэтому развитие малого бизнеса в нашей стране

является важнейшей задачей государства. В частности, требуется создание такой системы налогообложения, которая будет учитывать специфику малых предприятий и способствовать их развитию, а не наоборот. Должна быть обеспечена доступность кредитных ресурсов, сняты различные ограничения, препятствующие развитию малого бизнеса. Необходимо создание развитой инфраструктуры поддержки малых предприятий. Только таким образом Россия может стать экономически успешной, развитой страной.

Использованные источники:

1. Крейденко, Т. Ф. Малое предпринимательство в России: современные особенности, региональные диспропорции и тенденции развития / Т. Ф. Крейденко, М. Н. Миронова // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 32. – С. 12-20.
2. Курс экономической теории: учеб. пособие / рук. авт. коллектива и науч. ред. А. В. Сидоровича; МГУ им. М. В. Ломоносова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дело и сервис», 2007. – 1040 с.
3. Малое и среднее предпринимательство в России – 2010г.: стат. сборник // Сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_47/Main.htm
4. Суглобов, А. Е. Основные тенденции развития малого предпринимательства в России / А. Е. Суглобов, В. И. Бобошко // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 19. – С. 2-11.

© Биктуганова Г.Ф., Еникеева Д.Д., 2013

Биятто Е.В.
студент 1 курса

научный руководитель:

Логачев В.А., д. э. н, профессор кафедры экономики
ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф.Горбачева»

Россия, г. Кемерово

ПРОБЛЕМА НЕУСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Мировой финансово-экономический кризис 2009-2011гг. привел к значительному упадку российской экономики, на это повлиял ряд причин: девальвация рубля, сокращение объемов внешней торговли, увеличение вывоза капитала, рост безработицы, упадок промышленного производства, проблемы в кредитовании экономики банковским сектором. Однако, к середине 2009г. спад экономики в России приостановился, а 20 апреля 2010г. на выступлении в Госдуме В.В. Путин сообщил, что российская экономика вышла из продолжительного периода рецессии, и начинается процесс восстановления. Сыграли роль Правительственная антикризисная программа, а также подъем спроса на российские сырьевые ресурсы на внешних рынках.

Уже в середине 2011 года ВВП перешагнул порог кризисного падения, а часть иных экономических показателей, в число которых входят потребительский расходы, объем промышленного производства, импорт и экспорт товаров превысили максимальные предкризисные значения, которые наблюдались в середине 2008 года. Наблюдается улучшение ситуации на рынке труда, также сравнительно неплохой рост показывает реальная заработная плата. И необходимо сказать о том, что ниже предкризисного уровня находятся только производство инвестиционных товаров (машиностроение, строительные материалы), а также инвестиции в основной капитал. [1] Уже это говорит о ненадежности начавшегося роста. Одним из основных факторов посткризисного экономического роста в 2011г. стало улучшение спроса на товарные и производственные запасы. По мере выхода на предкризисные объемы действие этого фактора к 2012 году было полностью исчерпано.

В 2012 году экономика России вступила на этап роста, который характеризовался уменьшением как потребительского, так и инвестиционного спроса из-за ослабления внешнего спроса. В связи с этим динамика многих экономических показателей стала замедляться, начиная с середины 2012 года. Значительно снизился рост промышленного производства, строительства, инвестиций и розничного товарооборота. [2] Заметны масштабы постепенного затухания национальной экономики, ей не могут помочь даже высокие цены на нефть, а также благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура. Исходя из оценок Росстата, темпы роста ВВП в 2012 году, которые составили 3,4%, значительно хуже не только прогнозов, которые дало российское правительство в начале 2012 года (4,2-4,3%), но и оценок чиновников Министерства экономического развития и председателя правительства Д.А. Медведева в Давосе и на Гайдаровском экономическом форуме (3,6%). [5]



Рис.1. Динамика ВВП России за период 2009-2012гг.[2]

В период 2010-2011гг. профицит внешней торговли увеличился с 151 до 198,1 млрд. долл., а величина экспорта газа, нефти и нефтепродуктов фактически возросла на 35% – с 253,8 до 341,7 млрд. долл., тем не менее, даже этого обширного притока нефтедолларов было недостаточно, чтобы восстановить производственную активность и, тем самым, дать толчок для экономического роста России. [5]

По прогнозам экспертов, в 2013 году ожидается ослабление национальной валюты до 35 рублей за доллар. Минэкономразвития и даже правительство РФ уже не спорят с тем фактом, что экономика России постепенно сползает в рецессию. Исходя из прогнозов ведомства, ожидается снижение практически всех макроэкономических показателей. Ожидания ведомства по росту инвестиций и промышленного производства снизились так, что даже оптимистичный вариант хуже ранее утвержденного официального прогноза: 2% вместо 3,6% и 4,6% вместо 6,5% соответственно. Из-за того, что Минэкономразвития не предполагает увеличения доли экспорта (по прогнозам она будет нулевой), планка по росту ВВП была опущена в нынешнем году до 2,4% с 3,6%, которые прогнозировались ранее. Даже смотря на то, что уровень цен на нефть за год будет выше: 105 долл. за баррель, вместо 97 долл., заложенных на данное время в бюджет, ожидается значительное торможение экономики России. Минэкономразвития также увеличило ожидания по оттоку капитала: до 30-35 млрд. долл. вместо 0-10 млрд. долл. [3] В сложившейся ситуации без принятия мер по стимулированию экономического роста экономика России может вступить в рецессию, предупредил глава Минэкономразвития Андрей Белоусов. [3]

Мнение многих экспертов сходится в том, что годовой рост экономики в 6–7% - оптимальный показатель, к которому должна стремиться власть. «Более низкие темпы свидетельствуют о низком качестве экономической политики», – сообщается в докладе Института народнохозяйственного прогнозирования. [4] Власти, не желая учиться на ошибках, приведших к катастрофическому обвалу национальной экономики в 2008-2009 гг., настойчиво продолжают поддерживать дефицит денег, доступных кредитов, а также вкладывать средства в научно-технический прогресс и инновации в других странах - основных стратегических конкурентах России. Властям по прежнему не интересен тот факт, что только прямые ежегодные инвестиционные потери России от оффшоризации экономики и подсаживания на иглу внешних займов достигают 55 млрд. долл., а с учётом прочих убытков и скрытых потерь Россия теряет порядка 200 млрд. долл. в системе неэквивалентного внешнеэкономического обмена. [5]

В условиях постепенного спада российской экономики необходимы условия для построения новой экономической модели дальнейшего развития. Данная задача не терпит отлагательства. Отличительной чертой новой модели, в отличии от старой, должна стать направленность не на экстенсивные, а на интенсивные факторы роста. Для этого необходимо совершить ряд изменений, которые включают в себя:

1. Совершенствование макроэкономической среды (обеспечение положительных процентных ставок, снижение инфляции и др.);

2. Повышение нормы накопления, активизация инвестиционного спроса;
3. Повышение интенсивности инноваций;
4. Оздоровление банковской системы (увеличение ее капитализации, поглощение сравнительно слабых банков, повышение финансовой прозрачности банков);

Неотъемлемым фактором успеха будет являться признание обществом сложившихся прав собственности, а также недопущение их передела на всех уровнях, социальная ответственность бизнеса и результативный общественный контроль над властью.

Использованные источники:

1. Официальный сайт «Информационно-правовой портал «Гарант»». Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013-2014 годов. [Электронный ресурс]//URL:[<http://base.garant.ru/12190489/>]
2. Расширенная версия долгосрочного прогноза, утвержденного Правительством Российской Федерации, с дополнительными рабочими материалами. [Электронный ресурс]//URL:[<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=144190>]
3. Официальный сайт «Firstnews». Ослабленная экономика может «заболеть» рецессией. [Электронный ресурс]//URL:[<http://www.firstnews.ru/articles/oslablennaya-ekonomika-rossii-mozhet-zabolet-retsessiey/>]
4. Официальный сайт «Ежедневная общероссийская газета «Новые известия»». Экономический спад – от жадности. [Электронный ресурс]//URL:[<http://www.newizv.ru/economics/2013-04-25/181697-ekonomicheskij-spad-ot-zhadnosti.html>]
5. Итоги 2012 года для России плачевны. [Электронный ресурс]//URL:[<http://krizis-kopilka.ru/archives/9643>]

*Бледных К.В.
студент 4 курса*

*Поволжский Государственный Университет Сервиса
г. Тольятти*

Научный руководитель:

Пихтарева А.В., ассистент кафедры «Финансы и кредит»

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Проблема налогообложения банков представляется достаточно интересной, поскольку включает в себя ряд самых различных аспектов как правового, так и экономического плана (рис. 1). В настоящее время существует проблема несоответствия роли банков, степени научной

разработанности банковской системы, их налогообложения и выполнения функций посредника между налогоплательщиками и государством. Такие несоответствия затрудняют процесс приспособления банков к задаваемым государством налоговым условиям и ограничивают положительное влияние, которое это приспособление может оказать и оказывает на макроэкономическое поведение банковского сектора. Без этого невозможно усилить мотивационное, регулирующее воздействие системы налогообложения на банковский сектор с целью повышения его надежности и активизации участия в обеспечении экономического роста.

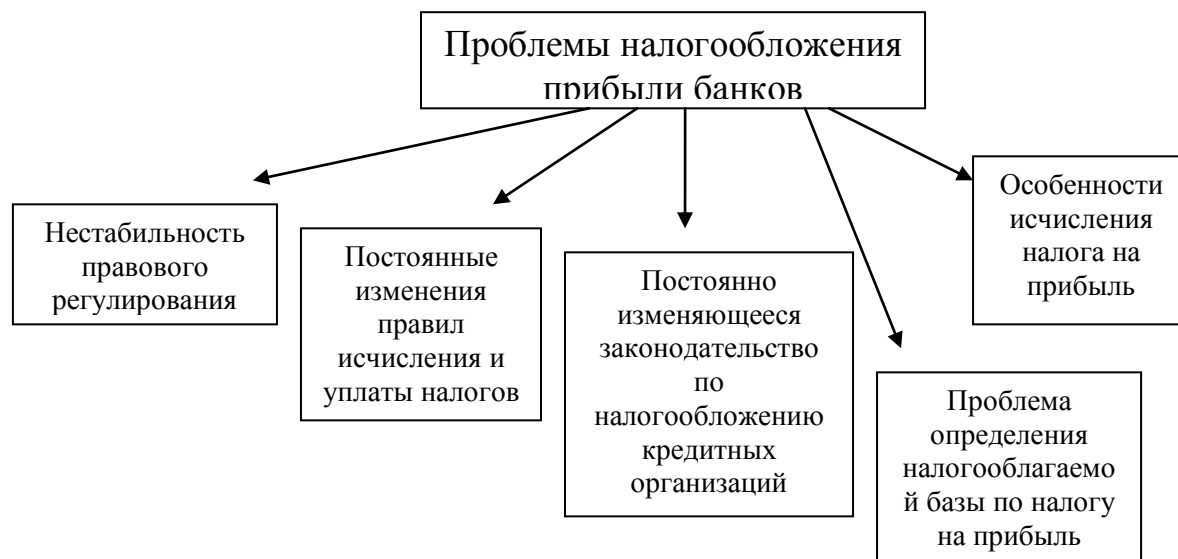


Рис.1. Проблемы налогообложения прибыли банков

Реформирование налоговой системы Российской Федерации привело к тому, что налоговый метод стал основным методом мобилизации доходов бюджетной системы страны. Однако процесс реформирования налоговой системы еще не завершен и в отдельных отраслях экономики все еще остаются проблемы в сфере налогообложения, что в значительной мере относится к банковской деятельности. Налоговые методы регулирования призваны формировать макроэкономические условия, наиболее благоприятные для функционирования денежно-кредитной системы, что будет способствовать ее устойчивости к конъюнктурным колебаниям, превращению в активный инструмент инвестиционных процессов и экономического роста. Необходимо отметить, что система налогообложения должна рассматриваться не только как средство изъятия в бюджет денежных средств, а как способ регулирования деятельности коммерческих банков. Также, бесперебойное функционирование банковской системы имеет принципиальное значение для экономики в целом. Цель налогообложения коммерческих банков должна состоять в том, чтобы они оставались крупными, экономически сильными налогоплательщиками, надежным источником доходов бюджета. Основная задача налогового воздействия на

деятельность коммерческих банков на современном этапе заключается в переориентации вложений банков в реальный сектор экономики, а не в спекулятивные инструменты банковской деятельности (межбанковское кредитование, рынок ценных бумаг, валютные ценности). Налогообложение коммерческих банков - проблема чрезвычайно сложная, поскольку коммерческие банки являются не только крупными налогоплательщиками, но и экономическими субъектами, платежеспособность которых имеет большое общественное значение. От того, как будут развиваться, и функционировать коммерческие банки, во многом зависит их прибыль, а значит и увеличение доходов федерального, региональных и местных бюджетов. Наиболее отражаются на деятельности банков налог на прибыль и обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды. Но с точки зрения налогового регулирования банковской деятельности особое значение имеют налог на прибыль и налог на добавленную стоимость.

Существует необходимость сформировать такую систему налогообложения банков в первую очередь за счет наиболее эффективного налогообложения прибыли, которая стимулировала бы банки на увеличение доли кредитов, выдаваемых реальному сектору экономики, на рост вложений в ценные бумаги и предприятий, что в конечном счете, приведет к росту доходов кредитных организаций и через налоги положительно скажется на доходности бюджетов различных уровней. Система налогообложения должна способствовать, кроме пополнения доходной части бюджета, подъему экономики, т.е. быть тем экономическим рычагом, при помощи которого производителю выгодно увеличивать мощности, наращивать объемы реализации продукции, работ, услуг. Как один из способов решения выявленных проблем, можно рассмотреть модель стимулирования прибыли российских коммерческих банков на основе сопоставления с практикой налогообложения прибыли кредитных организаций, применяемой за рубежом (Рис. 2).

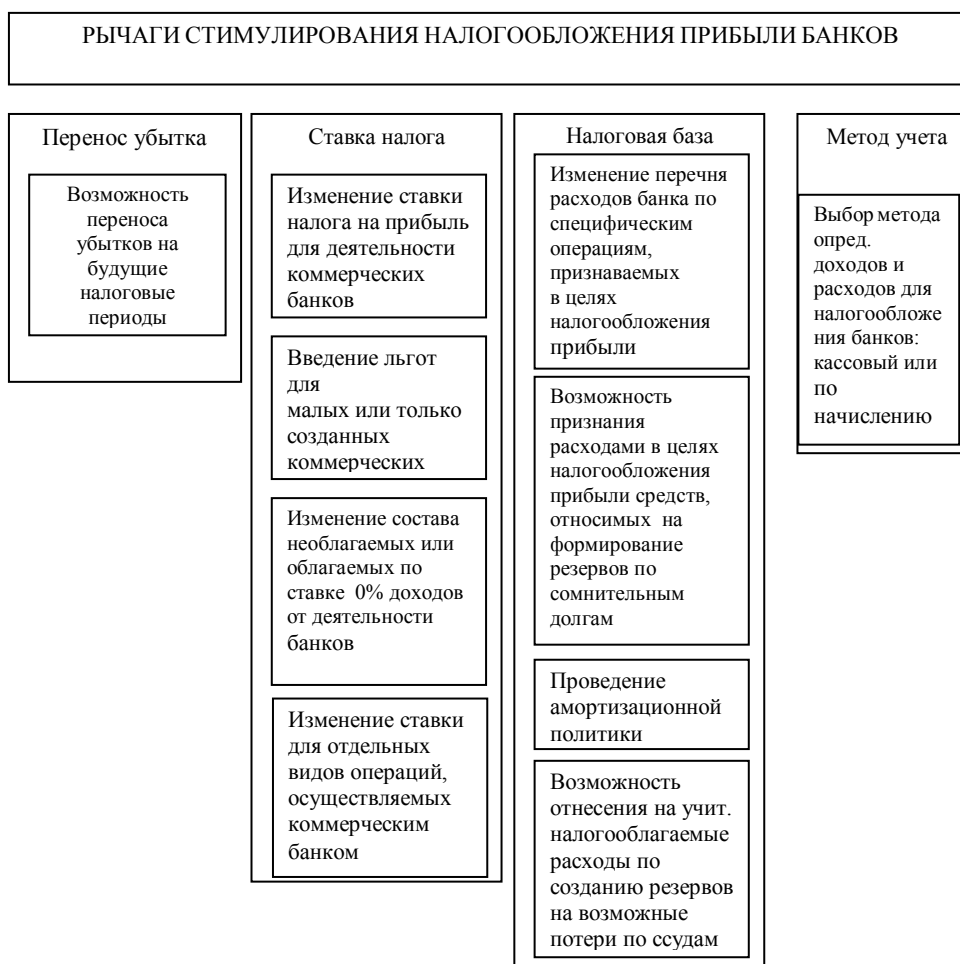


Рис. 2. Рычаги стимулирования налогообложения прибыли банков

Концепция модели заключается в том, что государство посредством налогов, в частности налога на прибыль организаций, с помощью налоговых рычагов может оказывать стимулирующее воздействие на банковскую систему РФ. Исходя из нее, можно сделать выводы относительно необходимости изменения законодательства в области налога на прибыль для коммерческих банков, в частности рекомендовано:

- сохранить метод начисления при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль, но предусмотреть возможность уменьшения налоговой базы на величину доходов, начисленных от долгосрочного кредитования приоритетных отраслей экономики;
- освободить от налога доходы банков, полученные от долгосрочного кредитования производств, а для предприятий уменьшить ставку налога на прибыль, полученную от использования банковских кредитов на развитие, перевооружение производства (при этом уменьшение налоговой ставки должно носить долгосрочный характер);
- увеличить ставки по налогу на прибыль, согласно зарубежному опыту, для успешно функционирующих прибыльных крупных банков;

- дифференцировать ставки по налогам применительно к отдельным банкам, особенно на первоначальном этапе их деятельности;
- продолжить совершенствование амортизационной политики, служащей инструментом стимулирования роста объемов производства и инвестиций в банковской сфере;
- предусмотреть возможность переноса кредитными организациями убытков как на будущие, так и на прошлые налоговые периоды в полном объеме и другие.

В целях повышения заинтересованности банков в предоставлении долгосрочных инвестиций для развития производства в реальном секторе экономики предлагается освободить от налогообложения прибыль банков, полученную от предоставления долгосрочных кредитов (на срок более года) на развитие производства. Освобождение доходов коммерческих банков, полученных от предоставления кредитов на развитие производства, создание новых рабочих мест, существенно не увеличит инвестиции в реальный сектор экономики, если не будут внесены изменения в налоговое законодательство производителей, т.е. тех, кто будет брать кредиты. Без создания экономической заинтересованности тех, кто будет брать долгосрочные кредиты, невозможно обеспечить совпадения интересов коммерческих банков и производителей. Для этого необходимо внести изменения в налоговое законодательство, одновременно освобождая от налога на доходы коммерческих банков, полученные от предоставления долгосрочных кредитов, выданных на развитие производства, и снижая ставки налога на прибыль (например, в 2 раза), полученную с продукции (услуг) от расширения производства или создания нового производства за счет долгосрочных кредитов полученных в коммерческих банках. Снижение ставки должно иметь не разовый, а долгосрочный характер - на период 3-5 лет. В этом случае бюджет только выигрывает, поскольку будут поступать другие виды налогов от вновь появившегося производства (налог на добавленную стоимость, и другие налоги, где базой служит не прибыль, а объем реализации, фонд заработной платы).

При таком подходе может появиться соблазн для простой оптимизации налогообложения, как у банков, так и у предприятий. Поэтому перевод коммерческих банков на вышеописанную систему налогообложения и освобождение от налогов доходов российских коммерческих банков, полученных от предоставления долгосрочных кредитов на развитие производства, потребует создания четкого механизма контроля за использованием долгосрочных кредитов по назначению. А он на сегодняшний день отсутствует. Необходимо создать условия, при которых коммерческому банку было бы выгодно брать эти кредиты для расширения производства, для создания новых рабочих мест. Эти условия могут быть следующими: коммерческие банки полностью освобождаются от налога на прибыль, полученную от предоставления долгосрочных кредитов для

развития промышленного, строительного производства. Доходы, полученные коммерческими банками, также освобождаются от налогов, как и дорожные фонды, на содержание жилья и соцкультбыта. При этом производителям следует установить: полученную прибыль за счет взятых долгосрочных кредитов облагать налогом в течение 5 лет со дня ввода в эксплуатацию производственных мощностей за счет взятых долгосрочных кредитов по ставке, уменьшенной в 2 раза. На таких же условиях должно осуществляться предоставление кредитов сельхозпроизводителям и предприятиям, занимающимся переработкой сельхозпродукции и продукции животноводства. Введение предлагаемых условий не сократит поступлений в бюджет. Даже если предприятия в первый год после ввода в эксплуатацию мощностей не будут получать прибыль, то доход для бюджета будет за счет того, что уменьшатся выплаты по безработице, и, кроме того, в бюджеты будут поступать налоги в виде подоходного налога с заработной платы и те налоги, где базой является фонд оплаты труда.

Таким образом, проведение рыночных преобразований в России невозможно без создания эффективной системы налогообложения, в том числе и в сфере налогообложения коммерческих банков. Формирование доходов бюджета и собираемость налогов требуют определенных преобразований, в том числе и в налогообложении кредитных организаций банковского типа и исполнении ими функций налоговых и расчетных агентов. Предлагаемые меры по совершенствованию налогообложения коммерческих банков могут способствовать повышению налоговых доходов государства.

*Богатырева М.Р., кандидат социологических наук;
доцент кафедры социологии труда и экономики
предпринимательства
экономического факультета*

*Гайнетдинова Д.И.
студент V курса кафедры социологии труда и экономики
предпринимательства экономического факультета
Башкирский государственный университет
РФ (г. Уфа)*

РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Подъем значительности банковского сектора в социально-экономическом развитии страны обеспечивается ростом капитала банков. Крупные банковские структуры способны эффективно способствовать экономическому росту, принимать участие в процессе интеграции банковского и промышленного капитала, способствовать укреплению производственного потенциала страны. Стратегическое развитие мирового банковского сообщества направлено на консолидацию капиталов, слияние и образование

банковских конгломератов, на несколько порядков превышающих объемы действующих банковских структур. При этом роль средних и малых банков остается весьма значимой. Это определяется национальными экономическими традициями, масштабностью территории, формированием и развитием малых и средних форм предпринимательства. Малые и средние банки в процессе устойчивой и эффективной деятельности занимают определенный сектор на рынке банковских услуг и удовлетворяют определенную часть общественных потребностей.

Отечественная банковская система не вполне адекватна запросам активного взаимодействия с реальным сектором экономики. Для формирования потенциала интеграции необходима соответствующая экономическая среда, содержащая целый ряд условий, относящихся как к деятельности банковских структур, так и к субъектам хозяйствования в индустриальном секторе. Имеющиеся возможности действующих банков существенно дифференцируются при кредитовании текущей производственной деятельности и при долговременном заимствовании, связанным с расширенным воспроизводством. Уровень капитализации банков, ограниченность ресурсов, привлекаемых на длительные сроки и ряд других негативных факторов сокращают способность кредитных организаций к взаимодействию с реальной экономикой. Обособленный элемент банковской системы способен участвовать кредитными ресурсами только в частичной модернизации производства. Недостаточность у конкретного банка средств для кредитования крупных объектов и необходимость соблюдения нормативных требований Банка России определяют потребность в синдикации банковских ресурсов, что позволяет снижать риски путем их распределения.

Проблема интеграционного сотрудничества банковского и реального сектора действительно важна, но при всем многообразии возможностей ее решения перечень наиболее эффективных и перспективных направлений ограничен. Инвестирование банковских ресурсов в реальную экономику должно осуществляться в соответствии с четкой инвестиционной стратегией по проектам и их сопровождению. Базовым условием служит разработка мер по упорядочению социально-экономического развития страны.

Решение проблемы интеграции банковского и реального сектора национальной экономики определяется созданием соответствующих экономических предпосылок непосредственно в индустриальной сфере и ростом заинтересованности кредитных организаций в долговременном сотрудничестве.

На сегодняшний день потребительское кредитование охватило всю территории нашей страны. Что говорит о том, что розничный банковский сегмент развивается не локально, а охватывает масштабы всей страны.

Проводя анализ развития потребительского кредитования в России можно выделить положительные и отрицательные черты.

К положительным можно отнести:

- получение банками стабильно высокой прибыли;
- увеличение объема продаж торговыми организациями и автосалонами;
- увеличение покупательской платежеспособности;
- увеличение клиентской базы, как для банков, так и для торговых организаций;

К отрицательным:

- повышенные риски невозвратности денежных средств, для банков;
- значительные переплаты за товар, который покупает клиент;

Тем не менее, комплексная реализация программ потребительского кредитования несет для экономики страны больше положительных тенденций, нежели отрицательных. Однако, сохранение потребительского кредитования в тех формах, которые оно носит сейчас весьма проблематично. Следующим этапом (который начал реализовываться уже сейчас) станет нецелевое кредитование при помощи пластиковых карт.

Сейчас формы подобного кредитования в России существуют, однако не пользуются большой популярностью. В первую очередь это связано, с неразвитостью инфраструктуры принятия пластиковых карт к оплате (небольшое количество POS-терминалов, импринтеров, банкоматов). А во-вторых, для получения подобных кредитов банки требуют с заемщиков дополнительные подтверждения платежеспособности.

Однако, уже в ближайшем будущем, следуя мировым тенденциям развития потребительского кредитования, в нашей стране банковское розничное направление трансформируется в три основных направления:

- кредитование на пластиковые карты;
- автокредитование;
- ипотечное кредитование.

Для развития данных программ банкам необходимо:

- снижение процентных ставок, как фактор повышения спроса;
- страхование финансовых рисков под возможные потери;
- создание кредитных бюро на всей территории России;
- развитие технологий банковской инфраструктуры.

Бурный процесс развития рынка потребительского кредитования сопряжен с множеством проблем, как старых, так и вновь образовавшихся. Работу западных банков существенно упрощают базы данных кредитных историй за длительный период. В России законодательная и практическая работа по созданию кредитных историй ведется (например, принят и с 1 июня 2005 года вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации 30 декабря 2004 года N 218-ФЗ «О кредитных историях», создаются бюро кредитных историй), но больших массивов данных как таковых до сих пор нет. В силу хотя бы хронологического фактора. На Западе статистика по потребительскому кредитованию ведется десятилетиями (а в США, Канаде, Финляндии и ЮАР уже более века), что позволяет более точно оценивать риски, что упрощает выдачу кредиту и снижает процентные ставки. Такие

эффекты на российском рынке очень желательны, но эту проблему (даже при условии наличия законодательной базы) способно решить только время.

Наличие кредитных историй не отменяет некоторой нестабильности в стране, несовершенства судебной системы и связанных с этим проблем реализации обеспечения по «плохим» кредитам.

Значительная часть средств граждан остается в «серой» зоне экономики, а значит, продолжает быть недоступной для получения кредитов. В отсутствие реальной информации о доходах не может быть и речи о цивилизованном потребительском кредитовании.

Важной перспективой для банков является также налаживание долгосрочных отношений с потребителем. Огромная популярность одноразовых экспресс-кредитов – атрибут начального становления рынка. Можно предположить, что со временем будет развиваться рынок кредитных карт и овердрафтовых кредитов. Это также в интересах заёмщиков, так как при наличии долгосрочных отношений с банком ставка по кредиту будет ниже той, которую банк установит для заемщика, с которым познакомился час назад.

Кроме того, учитывая особую популярность экспресс-кредитов, со временем может проявить себя в полном объеме и проблема неплатежей по потребительским кредитам.

Рынок бурно растет, в ближайшее время ожидается дальнейшее расширения участия иностранцев, банки-новички стремятся как можно быстрее выйти на рынок и занять свою нишу, а первопроходцы упрочить свою позицию. В такой лихорадочной обстановке недавно вошедшие на рынок отечественные банки в силу отсутствия опыта могут выдать значительное количество недостаточно обоснованных кредитов. Иностранные банки, незнакомые с местными условиями тоже могут быть причиной появления большого числа кредитов, выплаты по которым не будут осуществляться.

Отдельно стоит сказать об участии на рынке иностранного капитала. Чувствуя большой потенциал российского рынка и в то же время испытывая некоторый застой на западном рынке потребительского кредита, крупные иностранные игроки стремятся войти на рынок, покупая доли в российских компаниях и создавая свои дочерние банки. Такие крупные западные банки как Societe Generale, GE Consumer Finance и Cetelem объявили о своих планах занять существенную долю российского рынка. С точки зрения потребителя это позитивные события, так как разнообразие кредитных продуктов будет расти, а ставки по кредиту падать. Но смогут ли выжить в таких условиях российские банки, с их относительно скромными ресурсами остается под вопросом.

Именно проблема низкой капитализации остается основным препятствием на пути развития отечественного потребительского кредитования (впрочем, это общая проблема для банков России). Большое

количество средних и мелких банков рады были бы выйти на рынок, но им не хватает средств. Рынок развивается, в основном, за счет крупных игроков, которые раньше считали потребительское кредитование неперспективным для себя видом услуг.

Несмотря на все проблемы, рынок потребительского кредита активно развивается благодаря огромному интересу со стороны населения и розничных сетей, которые установили, что предоставление потребительского кредита является прекрасным способом увеличения своей прибыли.

В острой борьбе и нарастающей конкуренции на рынке потребительского кредитования наиболее результативными являются маркетинговые методы повышения эффективности данного вида банковских операций. В области продвижения кредитных карт представляется целесообразным расширить число совместных проектов с предприятиями торговли и сервиса и уведомлять об этом всех получателей кредитных карт Банка (предоставление памятки со списком предприятий-партнеров и т.п.). Кроме того, необходимо проработать вопрос дизайна карт (например, размещать на карте фотографию ее держателя).

При продвижении карточного продукта упор можно делать на такие конкурентные преимущества продукта, как довольно низкая комиссия за снятие денежных средств в банкомате (по сравнению с конкурентами), быстрый срок выпуска карты, отсутствие ограничений по получению наличных денежных средств в банкомате.

Для сохранения конкурентных преимуществ «БЫСТРО» - кредита необходимо совершенствовать процесс выдачи кредита и поддерживать время выдачи на декларируемом уровне – 30 минут.

После принятия закона о рекламе, банки вынуждены декларировать эффективные процентные ставки по кредитам. Ставки по кредитам будут снижаться и существенной возможностью поддерживать доходность на высоком уровне будет прогрессивная система штрафов за просрочку платежей. Большинство заемщиков не могут своевременно вносить средства, и повышение штрафа за просрочку платежа может быть дополнительным источником повышения доходности экспресс-кредита.

С учетом активного развития сектора розничной торговли, объемы продаж кредитных продуктов в торговых точках в 2013 году будут возрастать. Исследования показали, что для получения кредита покупатели выбирают не банк или программу кредитования, а магазин, в котором покупается товар или услуга. В связи с этим, приоритетной задачей для Банка в области связанного кредитования должно быть развитие взаимоотношений с торговыми сетями.

Проведенные маркетинговые исследования также показали, что в настоящее время наибольшей популярностью для кредитования являются следующие продукты:

- Бытовая техника (49%);
- Аудио-видео-техника (25%);
- Оргтехника (11%).

Для Банка целесообразно наряду с использованием традиционных продуктов кредитования, найти новые, незанятые конкурентами ниши рынка для связанного кредитования. Наиболее перспективными продуктами являются строительно-ремонтные материалы и мебель.

Для успешной конкуренции на рынке связанного кредитования необходимо разработать продуктовую линейку массовых продуктов, отвечающих конкурентному уровню рынка. Продукты должны отличаться понятностью и прозрачностью для заемщика. Простота и понятность начисления процентов может стать конкурентным преимуществом в свете принятия закона о рекламе.

По результатам исследований, основными источниками информации о кредитовании для потребителя служат объявления в торговых центрах (30%) и информация, полученная от родственников (40%). В связи с этим, Банку необходимо обеспечить заметное присутствие в торговых сетях. С этой целью необходимо разработать яркие запоминающиеся POS материалы, сформировать дружелюбный имидж Банка по отношению к заемщику. Для продвижения продукта в торговых сетях можно разработать запоминающийся персонаж, выделяющий Банк среди конкурентов, а также использовать нестандартные рекламные материалы (флажки, кубы, указатели, мобайлы).

Размещать информацию о возможности получения кредита необходимо непосредственно в торговом зале (воблеры, шелфтоки, ценники). Также целесообразно рассмотреть возможность совместных с торговыми сетями промо мероприятий, в том числе осуществление прямых рассылок с использованием клиентских баз магазинов-партнеров и размещение информации о кредитовании во внутренних изданиях торговых сетей (газеты, каталоги).

Для того, чтобы обеспечить распространение позитивной информации о кредитах Банка по принципу «из уст в уста» необходимо проводить совершенствование обслуживания существующих заемщиков, разрабатывать наиболее удобные способы погашения кредитов, предоставлять дополнительные возможности получения информации о непогашенной задолженности с использованием современных средств связи (Интернет, SMS). Что касается кредитования на покупку автомобилей, то здесь рекомендуется разработать программу без первоначального взноса для поддержанных автомобилей, поскольку кредиты без первоначального взноса пользуются большим спросом у населения.

В заключение следует отметить, что жизненно необходимой становится система постоянного наблюдения за состоянием экономики, макроэкономических тенденций и банковского сектора. Иными словами,

речь идет о серьезной аналитической работе, налаженной системе мониторинга (включающего аналитическую и прогнозную компоненту) за общеэкономическими процессами. Это непереносимое условие выживания банка в условиях обострившейся конкуренции и нестабильности банковской системы.

Использованные источники:

1. Андрияшин С. А. Особенности эволюции банковской системы в России. М., 2008.- 267 с.
2. Банки и банковские операции: Учебник /Под ред. проф. Жукова Е.Ф., М: ЮНИТИ, 2010.- 405 с.
3. Банковское дело /Под ред. Лаврушина О.И. - М.: Банковский и биржевой НКЦ, 2009.- 576 с.
4. Банковское дело /Под ред. проф. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой, М., 2009.- 303 с.
5. Банковское законодательство /Под ред. Е. Ф. Жукова, М.: ЮНИТИ, 2007.- 387 с.
6. Банки и банковское дело /Под ред. И.Т.Балабанова, СПб: Питер, 2009.-302 с.
7. Банковское дело /Под ред. В.А. Гудашева, В.В Радаева, Учеб.- методич. пособие для вузов, ПГПУ им. Белинского, 2008.- 68 с.
8. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. М.: Банки и биржи. 2007 г.
9. Денежное обращение. Кредит и банки. /Под ред. Н.Г. Антонова, М.А. Песселя, М.: 2007.- 487 с.
10. Деньги, кредит, банки: Учеб.пособие /Под ред. В.П. Воронина, С.П. Федорова, М: Юрайт. – 2009.

Борисов Е.А.

студент

Коваженков М.А., к.ф.н. доцент

Россия, г. Волгоград

Волгоградский Государственный технический университет

КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПАКЕТ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКА

Разработка прогрессивной системы компенсаций является одной из стратегических задач в мотивации человека. Очевидно, что главное значение в построении эффективной компенсационной политики организации отводится денежному вознаграждению, чтобы работник чувствовал себя защищенным и уверенным.

Под компенсационным пакетом понимается материальное или нематериальное вознаграждение, получаемое сотрудниками в качестве

компенсации за предоставление организации своего времени, здоровья и результатов работы. [2,с. 49]

В современных условиях развития рынка труда существует дефицит высококвалифицированных специалистов практически по всему спектру специальностей, поэтому для привлечения хороших специалистов в компанию недостаточно просто предложить им среднерыночный уровень оплаты труда. Можно констатировать, что хорошие условия труда и компенсационный пакет становятся основными факторами, влияющими на решение человека при выборе работы. Конечно, это в первую очередь касается высококвалифицированных и востребованных рынком специалистов, но данная тенденция уже хорошо прослеживается и для менее опытных и квалифицированных работников, и более того для начинающих специалистов. Таким образом, содержание компенсационного пакета зависит от квалификации работника, чем мотивирует его повышать свой уровень и тем самым оборот компании.

Критерием получения работником определенного пакета льгот может, например, служить его должность. Чем выше должность, тем, естественно, больше будет и выбор социальных льгот.

На сегодняшний день наиболее популярными льготами в структуре компенсационного пакета являются следующие: бесплатное питание или дотация на него, предоставление беспроцентной ссуды, добровольное медицинское страхование сотрудников и членов их семей, предоставление льготных путевок, организация корпоративных праздников, возможность приобретения со скидкой услуг или продукции компании, покрытие расходов на мобильную связь, неограниченный доступ в Интернет, оплата проезда в

общественном транспорте, использование служебного автомобиля или компенсация стоимости бензина, оплата обучения, оплата спортивного клуба или бассейна и так далее.

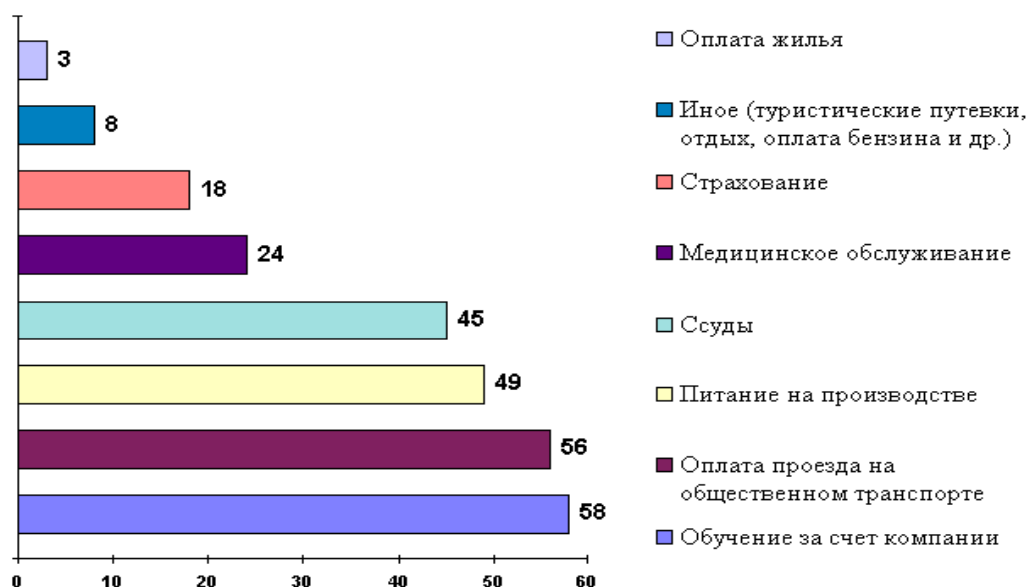


Рисунок 1. «Состав льгот, которые наиболее часто используются в российских компаниях»[2.,с. 63]



Рисунок 2. «Иные формы поощрения персонала»[2.,с. 63]

Если качественно сравнивать между собой компенсационные пакеты российских и иностранных компаний, то по многим видам льгот (например, оплата мобильной связи, оплата обучения) ситуация примерно одинакова. С другой стороны, иностранные компании чаще российских субсидируют питание сотрудников, занятия в спортивных клубах, страхование жизни. В отличие от иностранных, российские компании уделяют повышенное внимание таким льготам, как предоставление беспроцентных ссуд и скидок

на продукцию и услуги собственного производства. В иностранные компании чаще выделяют основной персонал, вспомогательный и обслуживающий. Выделение на категории проводится по отношению к конечному продукту предприятия. К основному персоналу относятся сотрудники, непосредственно занятые в процессе производства для производственных предприятий или в процессе сбыта для торговых предприятий, т.е. непосредственно влияющие на конечную продукцию предприятия. Основным персоналом является «зарабатывающим», т.е. приносящим выручку предприятию.

Вспомогательный персонал обеспечивает деятельность основного, косвенно участвуя в создании конечного продукта, создавая инструменты и средства труда для основного процесса.

К обслуживающему персоналу относятся сотрудники, участвующие в управлении и обслуживании нужд самого предприятия: администрация, бухгалтерия, реклама, служба персонала и т.д. В российских же компаниях выделение на категории стало появляться сравнительно недавно.

Структура и содержание компенсационного пакета и принципы материальной компенсации для различных категорий персонала будут различным, ведь вклад разных категорий в конечный продукт разный и отличия должны быть и в системе вознаграждения.

Необходимым условием на этом этапе является создание положений о структурных подразделениях и разработка должностных инструкций. В результате этой предварительной работы должно быть получено представление о функциях отдельных подразделений и должностей (рабочих мест) и это представление фиксируется в соответствующих документах.

На основе анализа функций рабочих мест и должностей проводится второй этап - анализ и классификация рабочих мест (должностей) по степени ценности каждого из них для предприятия. Это может быть как простым ранжированием по интуитивно понятным критериям, так и сложной процедурой многокритериального оценивания и присвоения баллов должностям и рабочим местам. В итоге необходимо получить список должностей, которые иерархически упорядочены и отличаются друг от друга масштабом ответственности, важностью выполняемых функций, вкладом в достижение целей предприятия, требуемым уровнем квалификации, напряженностью труда.

Таким образом, очевидно, что компенсационный пакет является важнейшей частью мотивационной системы и средством для повышения лояльности сотрудников любой компании. Разработка компенсационной политики компании происходит в неразрывной связи с целой совокупностью таких мероприятий и факторов, как стратегическое планирование, оценка и аттестация персонала и существующее на данный момент времени состояние рынка труда.

Следует понимать, что любая компенсационная система рано или поздно устаревает и для её эффективного совершенствования специалистам по управлению персоналом необходима свежая информация о тенденциях появления новых и об изменении актуальности уже существующих льгот.

Использованные источники:

1. Жучков Ю.Г. Компенсационный пакет как модель инвестирования в персонал организации //Материалы практического семинара «Конкурентоспособные компенсационные пакеты», 2007.
2. Литягин А.А. Принципы моделирования компенсационной политики организации //Персонал. 2007. № 8(14)
3. Лютенс Ф. Организационное поведение. Пер. с англ. 7-го изд. -М.: ИНФРА-М, 2009. 692 с.

*Борисова Т.С.
магистрант*

*Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск*

**КРИТЕРИЙ ДЕФИЦИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В
ОПТИМАЛЬНОМ ПЛАНЕ ЗАКУПОК**

Сейчас уже много описано всевозможных моделей оптимизации управления запасами, созданы разнообразные аналитические системы, результатом которых в частности является оптимальный план закупок товара, однако на практике не всегда удаётся этот план осуществить в полном размере. Связана такая ситуация с недостаточностью денежных средств в данный момент времени для осуществления сто процентной закупки товара по оптимальному плану закупок. При возникновении подобной ситуации, человеку, ответственному за закупки, приходится принимать решение по уменьшению количества закупаемого товара с учётом имеющихся денежных средств на счёте организации. Таким образом, встаёт задача по выбору номенклатурных позиций для заказа в таком количестве, чтобы текущих денежных средств хватило на закупку товара и в таком ассортименте, чтобы достичь максимизации прибыли.

Для решения этой задачи целесообразно применение ABC-анализа. ABC-анализ — метод, позволяющий классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. Теоретические основы этого анализа были заложены в 19 веке Вильфредо Парето (1848 – 1923), итальянским экономистом и социологом. Данный метод основан на законе Парето «80:20» [1]. Если описать этот закон на языке продаж, то 20% всех продаваемых товаров приносят 80% прибыли.

В ABC-анализе можно выделить следующие этапы:

Первый этап: Определить критерий, по которому будет проводиться анализ запасов. Варианты могут быть следующими:

- прибыль от продаж;

- доход от продаж (спрос в стоимостном выражении);
- доля в обороте;
- рентабельность продаж;
- доля в запасах;
- цена закупки.

Второй этап: Сортировка товарных запасов в порядке убывания значения параметра.

Третий этап: Определение групп А, В и С. Для определения принадлежности ассортиментной позиции к группе необходимо:

- рассчитать долю параметра от общей суммы параметров выбранных позиций;
- рассчитать эту долю с накопительным итогом;
- присвоить значения групп выбранным позициям.

Группа А – 20% объектов, сумма долей с накопительным итогом которых составляет 80% от общей суммы долей параметров.

Группа В – 30% объектов, сумма долей с накопительным итогом которых, составляет 15% от общей суммы долей параметров.

Группа С – оставшиеся 50% объектов, сумма долей с накопительным итогом которых, составляет 5% от общей суммы долей параметров [2].

В ходе проведённых исследований на предприятии оптовой торговли многономенклатурным ассортиментом было выявлено, что наиболее удобный и точный способ принятия решения в данной ситуации – использование АВС-анализа по величине прибыли от продаж. Пример использования такого подхода представлен на Рис. 1.

Рис. 1

Оптимальный план закупки на 15.04.2013

Номенклатурная позиция	Количество, кор.	Закупочная цена кор., руб.	Сумма, руб.
Бумажное полотенце "Аврора", 15 пач/в кор.	200	2000	400000
Бумажное полотенце "Ажур", 20 пач/в кор.	100	1375	137500
Бумажное полотенце "Бриз", 20 пач/в кор.	400	1200	480000
Бумажное полотенце "Венера", 18 пач/в кор.	50	2576	128800
Бумажное полотенце "Атлас", 10 пач/в кор.	135	678	91530
Жидкое мыло "Жемчужное" 5л, 4 кан/в кор.	120	800	96000
Жидкое мыло "Изабелла" 5л, 4 кан/в кор.	45	720	32400
Жидкое мыло "Лимон" 5л, 4 кан/в кор.	32	800	25600
Жидкое мыло "Яблоко" 5л, 4 кан/в кор.	69	800	55200
Селфетка столовая белая 24х24, 16пач/кор.	500	360	180000
Селфетка столовая желтая 24х24, 16пач/кор.	100	450	45000
Селфетка столовая зеленая 24х24, 16пач/кор.	45	450	20250
Селфетка столовая красная 24х24, 16пач/кор.	56	450	25200
Селфетка столовая синяя 24х24, 16пач/кор.	74	450	33300
Итого:	1926		1750780

Денежные средства на счету организации на 15.04.2013:

1417653



Результаты ABC-анализа продаж по прибыли за 1 квартал 2013

Номенклатурная позиция	Прибыль от продаж, руб.	Группа
Бумажное полотенце "Аврора", 15 пач/в кор.	3789000	A (2)
Бумажное полотенце "Ажур", 20 пач/в кор.	3564000	A (3)
Бумажное полотенце "Бриз", 20 пач/в кор.	4956000	A (1)
Бумажное полотенце "Венера", 18 пач/в кор.	1768000	B (1)
Бумажное полотенце "Атлас", 10 пач/в кор.	1699000	B (2)
Жидкое мыло "Жемчужное" 5л, 4 кан/в кор.	1234000	B (4)
Жидкое мыло "Изабелла" 5л, 4 кан/в кор.	435000	C (1)
Жидкое мыло "Лимон" 5л, 4 кан/в кор.	302000	C (4)
Жидкое мыло "Яблоко" 5л, 4 кан/в кор.	960000	B (5)
Селфетка столовая белая 24х24, 16пач/кор.	1650000	B (3)
Селфетка столовая желтая 24х24, 16пач/кор.	405000	C (2)
Селфетка столовая зеленая 24х24, 16пач/кор.	202000	C (6)
Селфетка столовая красная 24х24, 16пач/кор.	257000	C (5)
Селфетка столовая синяя 24х24, 16пач/кор.	353000	C (3)

(1) - обозначает порядковый номер внутри группы



Окончательный ассортимент закупки

Номенклатурная позиция	Группа	Количество, кор.	Закупочная цена кор., руб.	Сумма, руб.
Бумажное полотенце "Аврора", 15 пач/в кор.	A (2)	200	2000	400000
Бумажное полотенце "Ажур", 20 пач/в кор.	A (3)	100	1375	137500
Бумажное полотенце "Бриз", 20 пач/в кор.	A (1)	400	1200	480000
Бумажное полотенце "Венера", 18 пач/в кор.	B (1)	50	2576	128800
Бумажное полотенце "Атлас", 10 пач/в кор.	B (2)	135	678	91530
Жидкое мыло "Жемчужное" 5л, 4 кан/в кор.	B (4)	0	800	0
Жидкое мыло "Изабелла" 5л, 4 кан/в кор.	C (1)	0	720	0
Жидкое мыло "Лимон" 5л, 4 кан/в кор.	C (4)	0	800	0
Жидкое мыло "Яблоко" 5л, 4 кан/в кор.	B (5)	0	800	0
Селфетка столовая белая 24х24, 16пач/кор.	B (3)	499	360	179640
Селфетка столовая желтая 24х24, 16пач/кор.	C (2)	0	450	0
Селфетка столовая зеленая 24х24, 16пач/кор.	C (6)	0	450	0
Селфетка столовая красная 24х24, 16пач/кор.	C (5)	0	450	0
Селфетка столовая синяя 24х24, 16пач/кор.	C (3)	0	450	0
Итого:				1417470

В долгосрочном отрезке времени ориентир на прибыль от продаж не всегда является оптимальным решением. Примером исключения является учёт стратегических целей организации. Например, есть клиент, который является очень крупным и перспективным, однако в данный момент этого клиента интересует товар, который входит в группу С. С точки зрения стратегических целей организации необходимо привозить этот товар для конкретного клиента, чтобы продолжать сотрудничать с клиентом и иметь возможность постепенно расширять ассортимент продаж этому клиенту. Тем не менее, в случае дефицита денежных средств в конкретный момент времени, т.е. в ситуации, не являющейся нормой, АВС-анализ по величине прибыли от продаж для определения приоритетных номенклатурных позиций заказа является оптимальным.

При таком подходе будет отдаваться предпочтение при заказе товарам, приносящую большую прибыль в общем объёме продаж предприятия, это также означает, что будут заказаны в первую очередь товары, пользующиеся наибольшим спросом.

Использованные источники:

1. Кириллова Н. АВС-анализ в логистике/ Н. Кириллова// Генеральный Директор. – 2007. - №9.
2. Умнова С.А. Методы логистического анализа в структуризации запасов предприятия с учетом реального спроса/ С. А. Умнова// Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2012. - №4. – С. 76-79.

*Борисовская В.В.
науч. рук. – Титова И.Н. –
ст. преподаватель
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г.Белгород*

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Будущее России и её статус как промышленной державы зависят от модернизации экономики на современной технологической основе. На передний план становится проблема обеспечения устойчивого экономического роста. Это необходимо, чтобы достичь среднего уровня 25 стран-членов ЕС по ВВП на душу населения, который на 300% выше, чем в России. Удвоение ВВП – цель, которая требует всё больших усилий и трудно достижима, – продолжает рассматриваться руководством страны как приоритетная задача. Поэтому особо остро стоит вопрос о поиске инвестиционного механизма, чтобы дать мощный импульс развитию реального сектора экономики. Отсюда вытекает необходимость масштабных притоков инвестиций – отечественных и иностранных.

По состоянию на конец 2012г. накопленный иностранный капитал²⁾ в экономике России составил 362,4 млрд.долларов США, что на 4,4% больше по сравнению с предыдущим годом. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе - 60,1% (на конец 2011г. - 57,1%), доля прямых инвестиций составила 37,5% (40,1%), портфельных - 2,4% (2,8%).

В 2012г. в экономику России поступило 154,6 млрд.долларов иностранных инвестиций, что на 18,9% меньше, чем в 2011 году.

Объем погашенных иностранных инвестиций, поступивших ранее в Россию, составил 136,6 млрд. долларов, или на 17,3% меньше, чем в 2011 году.

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций по типам

	2012г.		
	млн. долларов США	в % к	
		2011г.	итогу
Инвестиции	154570	81,1	100
из них:			
прямые инвестиции	18666	101,4	12,1
в том числе:			
взносы в капитал	9248	101,8	6,0
из них			
реинвестирование	740	32,0	0,5
лизинг	3	2,0	0,0
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	7671	102,4	5,0
прочие прямые инвестиции	1744	104,0	1,1
портфельные инвести ции	1816	в 2,3р.	1,2
в том числе:			
акции и паи	1533	в 2,7р.	1,0
долговые ценные бумаги	282	129,0	0,2

прочие инвестиции	134088	78,2	86,7
в том числе:			
торговые кредиты	28049	101,0	18,1
прочие кредиты	97473	69,7	63,1
из них:			
на срок до 180 дней	44543	48,7	28,8
на срок свыше 180 дней	52930	109,3	34,3
прочее	8566	в 2,3р.	5,5

[Источник: составлено самостоятельно на основе данных федеральной службы государственной статистики]

Абсолютным лидером по притоку капитала в РФ в 2012 г. стала Великобритания (31,7%). Второе место занимают Британские Виргинские острова (18,8 %). Отстают от них Корея (7,4%), Нидерланды (6,7%), Кипр (6,4%) и Казахстан (6,1%). Собственно, инвесторы именно из этих стран в последние годы и входят в число основных поставщиков капитала в Россию.

В настоящее время существует ряд проблем, из-за которых иностранные инвесторы не вкладывают средства в российские предприятия.

Одной из главных проблем, которые отталкивают от себя приток инвестиций, является коррупция. В ходе 2012 года выявлено нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере на сумму 700 миллиардов рублей: 83 процента из них — нарушение бюджетного законодательства, и свыше ста миллиардов – все, что касается госзакупок. Обнаружено нецелевое использование бюджетных средств на сумму 11 миллиардов.

Второй немаловажной проблемой является сложность открытия и ведения бизнеса в РФ. В исследовании Всемирного банка Doing Business 2012 по лёгкости ведения бизнеса Россия заняла 120 место из 183. По их мнению, рядом с Россией стоят Никарагуа (118 место) и Коста Рика (121 место). По сравнению с 2011 годом Российская Федерация поднялась в данном рейтинге на 4 позиции. Но данный результат не является удовлетворительным. Например, построить здание в РФ достаточно проблематично в плане подготовки документов. Их требуется аж 51, в отличие от 11 в Сингапуре.

Также существует такая трудность как отсталость регионов. Разница в доходах без учета бюджетной поддержки между самым богатым регионом (Москвой) и самым бедным регионом (Ингушетией) составляет более 40 раз.

Достаточно важным вопросом остается ориентированность РФ на сырье. Ни для кого не секрет, что российская экономика имеет сырьевую направленность. Такая экономика имеет свои плюсы и минусы. Одной из отрицательных сторон является то, что экономика такого вида сильно зависит от структуры и темпов развития экономики покупателя сырья,

поэтому нельзя говорить об устойчивости развития. В связи с этим Российская Федерация сильно отстает в плане технологического переоснащения.

Трудность в привлечении иностранных инвестиций составляет и зависимость рубля от цены на нефть. Курс рубля складывается под влиянием двух основных факторов – спрос на продукцию российского экспорта (нефть, в меньшем количестве металлы, удобрения) и макроэкономическая политика. Если нефть дешевеет, то рубль дешевеет тоже. Такое нестабильное положение может отпугнуть многих зарубежных инвесторов, которые потом хотят получить свои инвестиции в валюте.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод о том, что избавиться от всех проблем привлечения иностранных инвестиций очень сложно. Но возможно улучшить ситуацию путем вмешательства государства в регулирование выше перечисленных проблем. Стоит обратить внимание на усовершенствование законодательства для увеличения количества инвесторов и для обеспечения их защиты с точки зрения закона. В общем, должны создаваться благоприятные условия для развития инвестиционной деятельности.

Использованные источники:

1. Кузнецов Б.Т., Инвестиции: Учебное пособие, 2-е изд., 2010, 624 стр.
2. Грэхэм Б., Разумный инвестор. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2011, 669 стр.
3. Об иностранных инвестициях в 2012 году: [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. М., 2013. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/41inv27.htm.

*Брагина Т.Е., доцент
Халиуллина Л.Ф.
студент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, Уфа*

ОШИБКИ В УЧЕТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Только корректное и достоверное отражение фактов хозяйственной жизни при ведении бухгалтерского учета позволяет обеспечить достоверность представления финансового состояния организации. Но при ведении учета возможно совершение ошибок. И в этой статье уместно рассмотрение типовых ошибок, совершаемых бухгалтерами.

Ошибки совершаются на стадии приемки и проверки первичных документов, выполнения учетной работы. Наиболее серьезные отрицательные последствия для организации имеют ошибки, допускаемые на счете 90 «Продажи». На указанном счете отражаются результаты деятельности организации в целом (выручка, прибыль или убыток от продаж).

Выделим некоторые ошибки и возможные последствия, порядок их исправления:

1. Несвоевременно отражен в учете факт продажи (не по дате отгрузки или отпуска со склада, а по дате выписки счетов-фактур или платежных требований). Нарушается п.3 ст.9 ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. Последствиями могут быть:

- а) занижение суммы выручки в месяце отгрузки продукции;
- б) занижение начисления суммы НДС;
- в) искажаются финансовые результаты.

2. В дебет счета 90 ошибочно списываются расходы по работам, не сданным заказчику (т.е. наличие проводки Дт 90 Кт 20, при отсутствии проводки Дт 62 Кт 90), т.е. акта на сдачу работ еще нет, счета-фактуры и платежного требования нет, выручка в учете еще не отражена. А расходы в Дт счета уже списаны. В итоге искажаются значения показателя «Нераспределенная прибыль», большинство показателей в отчете «О прибылях и убытках».

3. При отпуске продукции или товаров со склада организации по частям списание продукции и отражение выручки на счете 90 «Продажи» производится также по частям (по мере вывоза). Нарушаются правила Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ № 119н. Последствием является занижение суммы выручки, НДС, прибыли и налога на прибыль.

4. В оборотном балансе, на основании которого составляется отчетный бухгалтерский баланс, на конец года имеется сальдо по счету 99, т.е. сальдо со счета 99 не переведено на счет 84. Возможно искажение сальдо в бухгалтерском учете по двум счетам: прибыль (убыток) и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) [1].

Основными причинами допущения ошибок являются:

- недостатки, присущие законодательным и нормативным документам, которые предназначены для регулирования порядка ведения бухгалтерского учета (не урегулированные вопросы, отсутствие стандартов и указаний);
- недостатки, связанные с организацией работы бухгалтера.

Следует отметить, что немаловажным фактором является и саморазвитие работника. Речь не только о курсах повышения квалификации, а о самообразовании. Как известно, бухгалтер должен быть обеспечен определенной законодательной и нормативной базой руководителем для предотвращения возможных ошибок. Каждому бухгалтеру следует также самому проявлять инициативу. В начале каждого года просматривать изменения, произошедшие в бухгалтерском учете, а также все возможные будущие изменения. Необходимо скомплектовать информацию в доступной и удобной форме для себя.

Целесообразно, что допускаемые ошибки при ведении бухгалтерского и налогового учета зависят не только от бухгалтеров, а являются совокупностью многих факторов.

Использованные источники:

1. Десяткина Л.К. Ошибки и недобросовестные действия в бухгалтерском и налоговом учете [Текст] : учебник / Л.К. Десяткина. – Уфимполиграф комбинат, 2008.

Букарева С.В.

студент группы 50-И

Омский государственный университет путей сообщения

Россия, г.Омск

**АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ПРЕДПРИЯТИЙ
СФЕРЫ ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ ОМСКИХ ТУРИСТСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ)**

Туризм сегодня – это одна самых развивающихся отраслей экономики. Сфера туризма, не смотря на кажущуюся простоту и небольшие вложения при открытии предприятия, имеет ряд особенностей, которые нужно учитывать при ведении успешного бизнеса. Одной из первоочередных задач, которую должен поставить себе будущий руководитель фирмы это выбор организационно-правовой формы предприятия.

В своей работе, на примере Омских турфирм, я проанализирую, какие организационно-правовые формы преобладают на Омском туристическом рынке, рассмотрю плюсы и минусы некоторых из форм.

Согласно информации, предоставленной на сайте единого федерального реестра туроператоров, в Омске функционирует пятнадцать туроператоров, среди них двенадцать зарегистрированы в форме общества с ограниченной ответственностью, два открытых акционерных общества "Гостиница "Сибирь", "Иртышское пароходство" и одно закрытое акционерное общество "Омскавиатур". [1]

В отношении турагентств, ситуация практически не отличается. В соответствии с информацией, данной информационным порталом «Яндекс» и электронным справочником организаций «2гис», в Омске на данный момент действует около 273 турфирм. Большая часть из них зарегистрировано в форме ООО, индивидуальное предпринимательство не столь распространено, чаще всего это сеть туристических бюро или небольшие агентства. Также в Омске действует одно государственное учреждение бюро туризма «Омской государственной областной научной библиотеки имени А.С.Пушкина», которое специализируется в основном на культурно-познавательном, образовательном и оздоровительном туризме.

Следовательно, из выше изложенного, можно сделать вывод, что большинство руководителей при открытии туристической компании осуществляют выбор в пользу обществ с ограниченной ответственностью.

Для того, чтобы понять чем руководствоваться при выборе организационно-правовой формы предприятия сферы туризма, рассмотрим их содержание и особенности.

Индивидуальные предприниматели — физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. [2]

Регистрация индивидуального предприятия подходит в основном для начинающих фирм не имеющих опыта в данной сфере или же входящие в состав агентств-партнеров. Структура такой фирмы как правило небольшая, но можно выделить и ряд преимуществ данной формы:

1. ИП легче открыть. Список документов невелик, больших вложений на регистрацию не требуется.
2. Форма налогообложения относительно проста. Все документы отчётности при наличии определённых бухгалтерских знаний можно оформить самостоятельно, не прибегая к помощи специалистов.
3. Выручка предпринимателя это его личные деньги, которые он может направлять на любые нужды.
4. Административная ответственность, размер налагаемых штрафов в случае нарушения ниже.

Отрицательные аргументы:

1. Как было выше сказано индивидуальный предприниматель распределяется выручкой самостоятельно. Так и по обязательствам отвечает собственным имуществом.
2. В индивидуальном предприятии нет учредителей, бизнес принадлежит одному человеку.
3. Для клиента, разбирающегося в особенностях организационно-правовых форм, организация турфирмы в виде индивидуального предприятия может вызывать недоверие, усомниться в опытности.

Таким образом выбор организационно-правовой формы для туристского предприятия в пользу индивидуального предприятия зависит от собственных предпочтений и возможностей руководителя.

Общество с ограниченной ответственностью — общество, учрежденное одним или несколькими юридическими или физическими лицами, которое отвечает перед кредиторами только своим объявленным капиталом, размер которого определяется законом. Имущество, включая уставный капитал, принадлежит обществу как юридическому лицу и не является объектом долевой собственности участников. Высшим органом общества является общее собрание его участников, в котором количество голосов пропорционально размеру и доле в уставном фонде. Исполнительным органом является дирекция или директор. [3]

Основная часть туристических фирм города Омска имеет форму общества с ограниченной ответственностью. Чтобы понять почему, отметим ряд преимуществ данной формы для туристического бизнеса:

1. В случае банкротства выплаты по долгам компании не превышают размера ее уставного капитала, который минимум составляет 10 тысяч рублей.

2. ООО предполагает несколько учредителей, это удобно для ведения партнерского бизнеса.

3. Возможности расширения и привлечения новых учредителей.

4. Уровень доверия к юридическому лицу со стороны партнеров и клиентов выше.

Минусы создания общества с ограниченной ответственностью:

1. Большой пакет документов, сложная бухгалтерия.

2. Невозможность использования прибыли без распределения.

Как известно, туристский бизнес достаточно рискованный, поэтому целесообразно подстраховать себя и выбрать данный вид организационно-правовой формы, так как ответственность предприятия ограничена размером уставного капитала.

Другие организационно-правовые формы, такие как ЗАО или ОАО на туристском рынке встречаются значительно реже. Рассмотрим их подробнее.

Открытое акционерное общество - коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Если уставный капитал не сформирован до одного миллиона рублей в течение года, общество подлежит ликвидации. [4]

Преимущества:

1. Неограниченное число участников-акционеров.

2. Доступность акций.

3. Открытие накопительного счета и внесение средств в уставной капитал не требуется.

Недостатки:

1. Открытость информации (доступность конкурентам).

2. Обязанность раскрывать годовой отчет общества, годовую бухгалтерскую отчетность.

3. Уставной капитал ОАО должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда на дату регистрации общества.

4. Необходимость регистрации выпуска акций.

Данная форма довольно редко используется для создания турфирмы, помимо создания ОАО, которое требует соблюдать определенные финансовые и юридические обязательства, туристический бизнес и так подвержен большому количеству рисков, следовательно, такая форма подходит только фирмам, долгое время находящимся на рынке или крупным туроператорам. В Омске в форме ОАО зарегистрированы «Гостиница

Сибирь» и «Иртышское Пароходство», которые входят в реестр туроператоров.

ЗАО Закрытое акционерное общество — форма организации публичной компании. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди учредителей или заранее определенного круга лиц. Такое общество не проводит открытую подписку на выпускаемые им акции. ЗАО не вправе и любым иным образом предлагать акции для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Основным учредительным документом акционерного общества в обязательном порядке является его устав. Уставный капитал акционерного общества определяется номинальной стоимостью акций данного акционерного общества. Высшим органом управления в акционерном обществе является общее собрание акционеров.[5]

Туристические фирмы с организационно-правовой формой ЗАО открываются чаще всего в том случае, если существует угроза поглощения акций конкурентам. Примером ЗАО в Омске служит «Омскавиатур», специализирующиеся на продаже авиа и железнодорожных билетов, а так же туроператорской деятельности.

В завершении можно сделать вывод, что наиболее выгодной формой для открытия турфирмы является ООО, что подтверждается на конкретном примере города Омск, где абсолютное большинство руководителей туристических предприятий сделали выбор в пользу данной организационно-правовой формы.

Использованные источники:

- Единый федеральный реестр туроператоров
- Бизнес-словарь <http://www.businessvoc.ru>
 - Бизнес-словарь <http://www.businessvoc.ru>
 - Управление в акционерном обществе: Учебное пособие // Авторский коллектив Allpravo.Ru – 2006. <http://www.allpravo.ru/library/doc99p0/instrum5574/print5577.html>
- Мемуары о будущем. Дмитрий Беляев «ООО, АО или ИП? Преимущества и недостатки организационно-правовых форм.» <http://bda-expert.com/2010/04/ooo-ao-ip/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

В настоящее время системы страхования депозитов существуют более чем в 70 странах мира. Согласно директиве Европейского сообщества о системах гарантий по депозитам от 16 мая 1994 года (94/19/ЕС) все страны, входящие в сообщество, обязаны иметь систему страхования депозитов, предусматривающую выплату за счет ее средств возмещения владельцам депозитов. Практически все развитые страны, за исключением Австралии и Новой Зеландии, создали у себя подобные системы. И процесс построения систем обеспечения защиты средств населения, размещаемых в банках, продолжается. В последнее десятилетие создали такие системы почти все страны Восточной Европы, включая страны Прибалтики², Албанию³ и Украину⁴, такие азиатские страны, как Казахстан⁵, Узбекистан⁶, Вьетнам⁷, идет подготовка к формированию национальных систем страхования депозитов в Китае, Монголии, Малайзии, Азербайджане, Киргизии, Таджикистане, Южно-Африканской республике и ряде других государств. Это говорит о том, что создание систем обеспечения защиты сбережений населения все больше признается в мире в качестве необходимого элемента эффективной системы обеспечения финансовой безопасности и стабильности государств.

Несмотря на это, роль системы страхования вкладов нельзя оценить однозначно, поскольку она может создавать стимулы как обеспечивающие стабильность кредитной системы страны, так и ослабляющие, потому что обуславливает возможности покрытия банками убытков, возникающих при проведении ими высокорисковых операций.

Можно сказать, что система страхования вкладов должна быть построена таким образом, чтобы обеспечивать условия и заинтересованность всех участвующих сторон в укреплении кредитной системы страны.

Так, в Великобритании, акцент делается на документарный надзор, а в США, - на регулярное и всестороннее изучение состояния конкретного банка по результатам инспекционных проверок.

Практика надзора в зарубежных странах отличается разнообразием как форм его организации, так и органов надзора. Как правило, банковский надзор осуществляют центральные банки (Бразилия, Греция, Индия, Испания, Португалия, Россия). Однако, имеются и отклонения от этой практики. В таких странах как: Германия, Финляндия, Япония существует смешанная система банковского надзора. В рамках данной системы центральный банк делит полномочия по надзору с другими государственными органами, например, министерством финансов.

Часто надзор за банками закреплен только за министерством финансов (Австрия, Канада, Норвегия) или специально созданными надзорными органами (Бельгия, Швеция). Однако, характерна ситуация, когда надзор осуществляется наряду с традиционными органами надзора и органом страхования вкладов. Такая ситуация характерна для США.

В большинстве стран органы страхования вкладов не выполняют функций надзора, но они тесно сотрудничают с центральными банками или другими специально созданными надзорными структурами.

Так, во Франции функции надзора за банковской деятельностью возложены на Банковскую комиссию - государственный административный орган, который взаимодействует с Банком Франции, хотя и не зависит от него.

В таких странах, как Великобритания, Нидерланды, Франция государственные органы банковского надзора осуществляют свою деятельность в сотрудничестве с внешним и внутренним аудитом, таким образом процедура надзора не только значительно облегчается, но еще и ускоряется. В Германии государственный орган страхования вкладов активно взаимодействует с аудиторским объединением, осуществляющим проверку банков на предмет рискованности проводимых ими операций.

В условиях стабильной кредитной системы к кредитным институтам предъявляются обычные требования, установленные органами банковского надзора. При выявлении у банков различных признаков финансовой неустойчивости органы банковского надзора осуществляют их принудительную санацию.

Цель данных мероприятий предотвратить ситуацию в проблемном банке, до того момента, когда ее исправить будет невозможно, не допустив при этом выплату вкладчикам возмещения из фонда страхования вкладов.

В связи со слабой осведомленностью, вкладчики и кредиторы банка не всегда в полной мере располагают информацией относительно финансового положения банка что, в результате его банкротства, ведет к тому, что они вынуждены терять вложенные средства. И лишь полное раскрытие информации о рисках банков дает возможность иметь представление о реальном финансовом состоянии банка.

Раскрытие информации призвано сделать операции банков не только прозрачными, но и повысить эффективность банковского надзора.

Орган банковского надзора должен обладать полномочиями по применению к проблемному банку принудительных мер воздействия. Они могут предусматривать и реструктуризацию банка.

Таким образом, можно говорить, что для обеспечения надежной защиты интересов вкладчиков недостаточно наличия лишь системы страхования вкладов. Она должна быть дополнена эффективным надзором за банками со стороны государства. Различные формы риска, которым подвержены банки, в случае отсутствия надлежащего надзора, могут привести к системным

банковским кризисам и ситуации, при которой средств фонда страхования будет недостаточно для осуществления выплат вкладчикам в размере, предусмотренном законодательством.

Основой российской законодательной базы системы страхования банковских вкладов является закон, утвержденный Федеральным Собранием осенью 2003 года Федеральный закон №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Данный закон определяет основные механизмы создания, финансирования и управления системой страхования банковских вкладов в Российской Федерации.

В соответствии с действующим законодательством создаваемая в Российской Федерации система страхования банковских вкладов распространяется на вклады физических лиц и лишь те из них, которые предусмотрены законом. Так, страхованию не подлежат вклады физических лиц:

- открытые в связи с предпринимательской деятельностью;
 - переданные в доверительное управление;
 - па предъявителя;
 - размещенные в зарубежных филиалах российских банков.
- Законодательством зарубежных стран обычно предусматривается страхование только вкладов в национальной валюте. В России же при разработке Закона была принята во внимание национальная специфика, а именно склонность населения к хранению значительной части сбережений в иностранной валюте, именно поэтому система страхования была распространена как на рублевые, так и на валютные вклады.

В Законе нашел отражение порядок расчета возмещения по вкладам в иностранной валюте: сумма возмещения рассчитывается в рублях по курсу, установленному Банком России на день наступления страхового случая.

Состояние банковского сектора Российской Федерации после вступления в силу Закона характеризуется в целом положительной динамикой, экономическим ростом, стабильностью национальной валюты, ростом доходов и что не мало важно, восстановлением доверия населения к банкам.

Улучшились структура и качество активов. Кредиты, выданные реальному сектору экономики, составляют основную часть активов российских банков. Причем постоянно увеличивается доля кредитов нефинансовому сектору.

Однако, кредиты предприятиям и организациям идут в основном не на финансирование капитальных вложений, а на пополнение их оборотных средств. Кроме того, займы предприятиям реального сектора по-прежнему относятся к очень рискованным вложениям.

В стране отсутствуют четкие процедуры возврата средств заемщиками по заключенным кредитным договорам. Сравнительно малая доля средне- и долгосрочных кредитов вызвана дефицитом долгосрочной ресурсной базы у

банков и все еще высоким уровнем кредитных рисков в реальном секторе экономики.

Особенно в последние годы, значительно возросла зависимость банковского сектора именно от вкладов населения. Благодаря этому можно говорить, что основным источником пополнения ресурсной базы банковской системы являются вклады населения. В банки начал вкладывать деньги средний класс, причем преобладают валютные вклады. Это можно объяснить тем, что те деньги, которые раньше лежали у населения «под матрасом», теперь начали вкладываться в банки.

В июле 2004 года депутаты Госдумы приняли закон «О выплатах Банкам России по вкладам физических лиц в признанных банкротами в банках, не участвующих в системе страхования вкладов физических лиц в банках РФ». Этот закон уже сыграл свою роль в стабилизации экономики и налаживании доверия граждан.

Целями данного Федерального закона являются установление финансовых, правовых и организационных основ для осуществления выплат Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, которые не входят список банков, участвующих в системе страхования банковских вкладов.

Согласно этому документу, государство гарантирует возвращение денег вкладчикам разорившихся банков.

Для того, чтобы система страхования вкладов в полной мере отражала ситуацию в банковской сфере, она должна обладать достаточными ресурсами, позволяющими производить возмещения и покрывать свои расходы. При создании системы страхования вкладов ключевыми параметрами, влияющими на возможность своевременного возмещения вкладов, являются размер резерва и величина взносов в систему.

Основой для принятия решения о размере страхового возмещения служат два основных показателя: отношение лимита страхового покрытия к доле ВВП на душу населения и процент вкладчиков, получающих полное возмещение.

Сложившаяся международная практика эффективной работы системы защиты вкладов размер страхового возмещения рекомендует устанавливать в пределах 1-2 долей ВВП на душу населения. В России при принятии Закона «О страховании вкладов» размер страховой выплаты составлял 1,34 доли ВВП на душу населения. В связи с этим можно сказать, что национальная система защиты вкладов соответствовала наилучшей мировой практике.

Анализируя все вышесказанное, можно говорить, что создаваемая в России система страхования вкладов - это своеобразный синтез американской и европейских систем страхования вкладов, трансформированных с учетом особенностей российской кредитной системы и национального менталитета.

Основой служат три основных принципа, взятые из американской и европейских систем, а именно: обязательность участия банков и накопительный порядок формирования резервов за счет взносов банков и ограничительный характер выплат возмещения.

Несмотря на это, многие зарубежные аспекты не получили свое распространение в Российской Федерации, что зависит прежде всего от специфики задач, которые должна решить отечественная экономика.

Так, при создании системы страхования вкладов в России во внимание принимались особенности структуры российской кредитной системы, наличие кредитной организации, лидирующей на рынке сбережений физических лиц - Сбербанка России.

В связи с этим был адаптирован опыт США, то есть, исключен этап создания специального органа страхования вкладов сберегательных банков.

Немецкий опыт системы страхования банковских вкладов, использующий независимые фонды страхования вкладов, для российских условий также явились неприемлемыми из-за преобладания конкуренции над взаимопомощью.

При создании системы страхования вкладов в России также в нее не были включены вклады юридических лиц, потому что главной целью являлась защита интересов частных вкладчиков, а не юридических лиц.

Таким образом можно говорить, что отечественные экономисты делают правильный шаг при создании системы страхования вкладов, так как ориентируются на опыт зарубежных стран, поскольку у нашей страны есть хорошая возможность создать стабильную и эффективную систему страхования без метода проб и ошибок, а воспользоваться уже имеющимися теорией и практикой зарубежных стран.

Проанализировав зарубежный опыт функционирования системы страхования банковских вкладов, можно сформулировать ряд выводов и по дальнейшему совершенствованию и развитию системы страхования вкладов в Российской Федерации.

1. Разнообразие применяемых в мировой практике систем страхования депозитов.

Необходимость совершенствования системы страхования вкладов в России является необходимостью, которая:

- будет способствовать дальнейшему оздоровлению банковской системы за счет усиления контроля за банковской деятельностью и проведения отбора банков в страховую систему;
- повысит доверие клиентов за счет их уверенности в возврате своих средств;
- расширит ресурсную базу коммерческих банков и улучшит её структуру, что обеспечит и соответствующий рост банковских активов, и расширение банковской деятельности в целом;

- через систему страхования депозитов можно решать ряд проблем регулирования банковской деятельности.

2. Любая страховая система может успешно функционировать при правильно выбранной структуре, выполняющей функции страхового фонда.

Для условий России при создании системы страхования вкладов необходимо:

- обеспечить ведущую роль государства в этой системе;
- выделить структуру на роль страхового фонда в форме государственной организации;
- использовать более жесткую модель страховой системы в части участия в ней коммерческих банков и контроля за их деятельностью.

3. Необходимость страхования вкладов обусловлена факторами, связанными с поддержанием стабильности кредитной системы, доверия к ней со стороны вкладчиков, снижением социальной напряженности в обществе. Только эффективная, организационно структурированная система страхования вкладов может обеспечить регулирование потоков денежных средств населения в виде вкладов в банках и в виде выплат при наступлении страхового случая из фонда страхования вкладов, что делает ее действенным инструментом государственной экономической политики.

4. Изучив опыт построения систем страхования вкладов за рубежом показал, что с учетом национальных приоритетов и экономического потенциала в Российской Федерации была создана система страхования вкладов, при разработке которой учтен положительный опыт функционирования систем страхования вкладов в США и европейских странах.

5. В целях эффективной защиты интересов вкладчиков, укрепления доверия к кредитной системе страны в целом, снижения морального риска была разработана законодательная основа механизма страхования вкладов, предусмотренная Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

6. Особенности современного периода экономического развития России были приняты во внимание отечественными экономистами при разработке основных принципов системы страхования вкладов. Так, важнейшими Из них являются: обязательное участие в ней банков, осуществляющих свою деятельность на территории страны и привлекающих во вклады средства физических лиц; снижение рисков наступления неблагоприятных для вкладчиков последствий в случае неисполнения банками своих обязательств в результате банкротств; прозрачность деятельности системы страхования вкладов; накопительный характер формирования фонда обязательного страхования вкладов.

7. Основной целью создания систем страхования вкладов является защита интересов вкладчиков - физических лиц. В дальнейшем система

страхования вкладов может быть распространена и на вклады юридических лиц.

8. Наиболее развитыми и продуманными на сегодняшний день являются системы страхования вкладов в Европе, в частности, Германии, и в США. Данные виды систем страхования депозитов прошли длительный этап развития, поэтому их опыт следует учесть при построении отечественной системы страхования вкладов.

9. Важным моментом при построении системы страхования вкладов является управление рисками, наиболее распространенным среди которых является моральный риск, а также совершенствование надзора за деятельностью банков со стороны как государства, так и самих банков.

*Булыгин Е.В.
аспирант ЮГУ
ведущий экономист
отдела ипотечного кредитования
Управления розничного кредитования
ОАО Ханты-Мансийский банк
Российская Федерация, г.Ханты-Мансийск*

ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БИОТОПЛИВА (ДРЕВЕСНЫЕ БРИКЕТЫ, ПЕЛЛЕТЫ) В МУНИЦИПАЛЬНЫХ УГОЛЬНЫХ КОТЕЛЬНЫХ ХМАО-ЮГРЫ

В округе находится большое количество отдаленных населенных пунктов, для отопления которых используют уголь. Процент котельных, работающих на угле составляет 13,7%. Так как угольных шахт в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре нет, то уголь для котельных доставляется в основном из кузбасского бассейна. Это сопряжено с серьезными проблемами: большими затратами на транспортировку и потерями при транспортировке. Также нужно учесть, что закупка угля за пределами округа ведет к оттоку капитала.

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре внедряются программы по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, поэтому вопрос о сокращении затрат на энергоресурсы становится все актуальнее. Для реализации в округе политики ресурсосбережения необходимо проведение целого ряда мероприятий. Одним из них является диверсификация топлива: переход с каменного угля на древесные топливные брикеты, пеллеты.

Брикеты представляют собой специально прессованные под большим давлением и при высокой температуре сухие опилки древесины хвойных и лиственных пород, имеют форму цилиндра, и не включают в себя никаких вредных веществ в т.ч. клеев.

Пеллеты аналогичны брикетам, но при использовании требуют больших затрат на реконструкцию существующего котельного оборудования.

Ханты-Мансийский автономный округ - Югра располагает большими запасами леса, много предприятий занимаются лесозаготовкой и деревопереработкой. В результате их деятельности образуется большое количество отходов: кора деревьев, сучья, хвоя и т.п., которые являются сырьем для изготовления брикетов и пеллет.

Развитие данного направления в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре приведет к снижению энергоемкости ВРП за счет использования местных ресурсов и развития производства.

Экологический аспект при переходе на данные виды топлива имеет также несомненное значение – это использование механизмов Киотского протокола для получения денежных средств за снижение эмиссии парниковых газов в атмосферу, так как этот вид топлива выделяет минимальный процент углекислого газа при сгорании.

Рассчитаем эффективность от использования древесного топлива (Таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительные характеристики использования каменного угля и топливных гранул

Каменный уголь	Топливные гранулы
Средняя теплота сгорания	
4600 ккал/кг или 4,60 Гкал/1т	4508 ккал/кг или 4,50 Гкал/1т
Требуемое количество на выработку 1 Гкал	
1 Гкал : 4,60 Гкал/т = 0,152 т	1 Гкал : 4,50 Гкал/т = 0,222 т
Стоимость 1 тонны с доставкой водным транспортом на 2010г.(с НДС)	
5200 руб./т.	3100 руб./т.
Стоимость с доставкой водным транспортом (с НДС), требуемого для выработки 1 Гкал	
0,152т x 5200 руб./т. = 709,4 руб.	0,222т x 3100 руб./т. = 688,2 руб.

Необходимый завоз угля в округ составляет 33 423 тонн, его стоимость составляет 173 800 тыс. руб. Необходимый завоз древесного топлива составит 45 311 тонн, стоимостью 140 464 тыс. руб. Экономия составит 33 336 тыс. руб. Эта сумма денежных средств может пополнить бюджет региона.

В заключение нужно сказать, что перевод котельных на биотопливо во многих случаях целесообразен. Для округа очень важно развитие местных производств, повышение эффективности утилизации отходов лесозаготовки и переработки древесины. Это экологически чистое топливо и сырьё для его изготовления в округе хватит на большой промежуток времени.

Использованные источники:

1. Журнал Bioenergy-4-2009

Булыгина Т.И.
аспирант ЮГУ

**Главный специалист-эксперт отдела капитальных вложений
Управления инвестиций в объекты капитального строительства
Департамента экономического развития автономного округа
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ В РАЙОНАХ ПРОЖИВАНИЯ КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА

Северная часть Российской Федерации занимает более 50 % территории. Прогрессивный рост населения планеты, впоследствии катастрофическое загрязнение земли увеличивает роль Севера как некой территории, которая наделена крупными запасами природных ресурсов, необходимых для снижения экологической и социальной напряженности планеты.

В недавнем прошлом природа рассматривалась как объект для «потребления» ресурсов, однако в связи с высоким вниманием к экологическим проблемам (Рио-де-Жанейро, 1992г.) первоочередное внимание начали уделять изучению последствий воздействия человека на природу и введению концепции «Устойчивое развитие».

На территории Севера необходимо осторожно подходить к природной среде, учитывая специфику ее восстановления для дальнейшей оценки масштабов освоения и развития территориальной инфраструктуры. Практика показывает, что природе таких территорий наносится колоссальный ущерб. Проявляется тенденция повсеместно: загрязненные реки нефтепродуктами (приводит, в лучшем случае к смене направлений проживания рыб, в худшем - к их вымиранию), вырубка леса и последующее гниение (смена ареалов проживания животных и птиц, что в дальнейшем влияет на экологическую цепочку), почва, вода, воздух и т.д....

Воздействие нефтегазового комплекса

Атмосферный воздух. Для нефтегазовой промышленности взаимодействие с атмосферой характеризуется выбросами газов и продуктов сгорания. При температуре 0-6 градусов Цельсия повышение температуры фиксируется на расстоянии 200 м от факела, соответственно меняется снежный покров до 100 м.

Ежегодно число аварий увеличивается в природную среду. Зафиксировано 33 520 аварий, из них попало в водные объекты 1000 кубометров и на рельеф 32 520 кубов. Наибольшее количество аварий установлено в Сургутском, Нижневартовском и Нефтеюганском районах.

Гидросфера. Взаимодействие с гидросферой определяется потреблением воды для буровых установок, компрессорных станций выбросами сточных вод, их нагревом, нарушением влагооборота и т.п. Самыми неблагоприятными районами считаются опять же Сургутский, Нефтеюганский, Нижневартовский, подпадающие под места обитания и родовых угодий КМНС (>60%).

Земельные ресурсы. В результате добычи углеводородного сырья происходит интенсивное влияние на земли округа. Для строительства нефтепромысловых объектов изымается 86 тыс. га и во временное 52 тыс.га. Под разработку месторождений резервируется и отводится в среднем 50 тыс.га на 1 месторождение.

КМНС и нефтегазовый комплекс

Почти все основные месторождения нефти и газа находятся на территории родовых угодий, на ТТП (далее - территории традиционного проживания) коренного населения. Данные месторождения разрушающе влияют на традиционные виды хозяйственной деятельности, однако отсюда не следует, что пора прекратить нефтегазодобычу, так как ХМАО поставляет до 50,2% (по состоянию на 01.01.2013) нефти на рынок РФ. Необходимо совершенствовать существующие механизмы взаимодействия коренных народов Севера и промышленников, а также внедрять новые. КМНС беспокоит современное нерациональное использование недр, и при разработках промышленники не часто учитывают экологические интересы коренного населения. Можно взять на заметку канадский пример, согласно которому до принятия решения заявки на разработку нефти и газа внимательно изучаются Правительством экологические аспекты, учитывающие экологические и социально-экономические факторы.

Основные рекомендации по улучшению экологической ситуации:

- повышение образованности народов Севера при заключении экономических соглашений с нефтяными компаниями;
- совершенствование законодательной базы, включающей экологические интересы КМНС при разработке месторождений всех видов полезных ископаемых;
- создание этноприродных парков, помимо ТТП;
- применение зарубежного опыта, имея ввиду особое положение округа в Российской Федерации и в мире (большое количество запасов нефти и газа);
- отведение роли экологической экспертизы проектов промышленного освоения территории – это оценка последствий воздействия промышленных объектов в районах проживания коренного населения;
- экологический мониторинг этнических территорий (выявление и дальнейшее предотвращение ущерба).

Ранее в Федеральном законе «О недрах» от 21.02.1992 №2395-1 ст.42 прописывалось распределение платежей за право на пользование недрами.

Так, платежи за добычу углеводородного сырья распределялись следующим образом: в бюджет района поступало 30%; в бюджет республики в составе Российской Федерации, края, области, автономного образования - 30%; республиканский бюджет Российской Федерации - 40%.[2] Обозначенное распределение имело отрицательную сторону, часть средств, поступающая в бюджет республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономных образований, используемая для социально-экономического развития этих народов и групп имела нецелевое использование, так как средства не поступали в фонды.

Необходимо отметить, что вышеназванные мероприятия не смогут действовать без экономических механизмов по восстановлению природной среды в районах проживания народов Севера.

На мой взгляд, нужно мотивировать недропользователей к тому, чтобы было выгодно вкладывать деньги на восстановление природной среды.

Такая система поможет не сокращать рентабельность топливно-энергетического комплекса (до 80 % полученной прибыли до налогообложения перечисляется в региональный и федеральный бюджеты). Необходимо помнить также о том, что на территории округа в настоящее время существует проблема снижения выработки нефтяных пластов, соответственно сектор по добыче нефти нуждается в дополнительном финансировании геологоразведочных работ, а также проблема добычи трудноизвлекаемой нефти.

Рассмотрим текущее состояние топливно-энергетического комплекса автономного округа. Всего поступлений по виду деятельности «добыча полезных ископаемых»

1270,9 млрд.руб., из них:

- перечисление налога на добычу полезных ископаемых в 2012 году в окружной бюджет составило 82% (1044,4 млрд.руб);
- НДС 7% (89,9 млрд.руб);
- налог на прибыль организаций 6% (77,3 млрд.руб), перечисляемый в региональный бюджет;
- прочие налоги и сборы 2% (25,9 млрд.руб);
- НДФЛ 2% (18,2 млрд.руб);
- налог на прибыль организации 2% (15,2 млрд.руб), перечисляемый в федеральный бюджет).

Как известно данные налоги (НДПИ, НДС, НДФЛ, 2% налог на прибыль организаций) перечисляются в федеральный бюджет. В 2012 году в федеральный бюджет поступило 90% налогов и сборов с территории автономного округа, то есть 1141,5 млрд.руб, в округе осталось 10% - 129,4 млрд.руб.

В 2012 году охрана окружающей среды финансировалась в размере 8548 млн.руб за счет всех источников. Доля составляет 6,5% от окружного

бюджета. Показатель для территории, которая подвержена высокой антропогенной нагрузке не высокий.

Механизм по взиманию средств с целью восстановления природной среды в районах проживания КМНС

Все пользователи недр автономного округа платят в бюджет налог на добычу полезных ископаемых (далее – НДПИ).

Чтобы мотивировать недропользователей восстанавливать природную среду предлагаю внести изменения в Налоговый кодекс и в федеральный закон от 21.02.1992

№ 2391-1 «О недрах» (с изменениями от 30.12.2012). В случае, если недропользователь выполнял мероприятия по охране окружающей среды округпредоставлять льготы (таблица №1) при выплате налога на добычу полезных ископаемых. На территории округа работает 85 недропользователей, 51 из которых крупные и 34 мелкие. К каждой категории такихнедропользователей предлагается свой вычет.

Выполнение природоохранных мероприятий на сумму более 250 млн.руб/год крупному недропользователю дает налоговый вычет в размере 1 % от суммы налога на добычу полезных ископаемых, в то время как мелкому недропользователю при финансировании природоохранных мероприятий более 38 млн.руб/годналоговый вычет будет аналогичный и т.д.

При средней оценке общий налоговый вычет составит в денежном эквиваленте 5 700,0 млн.руб/год, в случае, если компании будут вкладывать достаточное количество средств на восстановление природной среды вычет составит 10 800,0 млн.руб/год. Рассматривая эффективность вычета необходимо отметить, что затраты компаний по пессимистическим подсчетам составят 9 832,0 млн.рублей/год, а в случае, если некоторые крупные компании (например, ОАО «Сургутнефтегаз») будут в достаточном объеме финансировать природоохранные мероприятия, то сумма составит минимум 34 472,0 млн.рублей/год. Таким образом, при благоприятных условиях за 5 лет будет решен вопрос не только нарушенных земель(4 700 га), но и водной среды, атмосферного воздуха, а соответственно и проблема влияния нефтегазодобывающей отрасли на территории традиционного проживания коренных малочисленных народов Севера.

Применяя данный механизм не нужно прекращать договорных отношений с коренным населением путем заключения экономических Соглашений.

По отношению к тем недропользователям, которые хотели бы вкладывать средства на охрану, но большая часть природоохранных мер выполнена (например, ОАО «СН-МНГ»), либо территория минимально подвержена техногенному воздействию предлагается осуществлять природоохранную деятельность на иной другой территории, подверженной антропогенной нагрузке и на которых не проводились мероприятия. К таким организациям применить дополнительные налоговые «бонусы».

Таблица 1- Механизм восстановления природной среды

Налоговый вычет от суммы НДС, %	Затраты на охрану окружающей среды крупной нефтегазодобывающей компании, млн.руб/год	Затраты на охрану окружающей среды мелкой нефтегазодобывающей компании, млн.руб/год
1	≥250	≥38
0,5	100-249	15-37
0	<100	<15

При осуществлении данного механизма будут отсутствовать дополнительные затраты на привлечение сторонних организаций, которые выполняли бы восстановительные мероприятия.

По предварительным расчетам бюджет федерации ежегодно недополучит средства в объеме 10 800,0 млн.рублей. Решая вопрос по снижению поступлений налогов в федеральный бюджет необходимо отметить, что НДС перечисляется в 100% объеме в федерацию, в то время как Югре необходимо решать вопросы колоссального изменения природной среды. Вопрос дополнительного финансирования экологических мероприятий за счет средств бюджета автономного округа трудно реализуем, так как бюджет округа социально-ориентирован и сокращение объемов в данной сфере приведет к социальной напряженности. Повторюсь, налоговая нагрузка с ведением еще одного налога с недропользователей приведет к снижению прибыли и, например, расходов на геологоразведочные работы.

Таблица 2 - Эколого-экономическое прогнозирование применения механизма по восстановлению природной среды

Годы	Начисленный налог на добычу полезных ископаемых, млн.руб (НДС-ст.3)	Налоговый вычет из суммы начисленного НДС, млн.руб	Затраты на охрану окружающей среды, млн.руб	Экологические показатели (нерекультивированных земель, объем сбросов, выбросов в ОС)
1	2	3	4	5
1965-2000	23 800,0	0,0	2 869,0+	По состоянию на 01.01.2013: Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников – 1960 тыс. тонн; доля загрязненных сточных вод в общем объеме
2001	28 400,0	0,0	4 164,0	
2002	139 000,0	0,0	2 020,0	
2003	169 600,0	0,0	4 135,0	
2004	240 600,0	0,0	3 626,0	
2005	477 400,0	0,0	5 788,0	
2006	628 600,0	0,0	4 842,0	
2007	649 700,0	0,0	3 868,0	
2008	956 800,0	0,0	4 920,0	

2009	575 800,0	0,0	4 557,0	сточных вод-7,6%; площадь нефтезагрязненных земель – 4700 га; количество шламовых амбаров – 896 шт.
2010	772 007,0	0,0	8 825,0	
2011	1 071 003,0	0,0	22 265,0	
2012	1 270 900,0	0,0	8 548,0	
Итого	6 864 610. 0	0,0	89 215,0	
2013*	1 092 812, 8	5 584,6	36 400,0	Результаты: Повсеместное восстановление природной среды в местах проживания коренных народов Севера. Рекультивированы все 4700га земель; повсеместно внедрены привентивные меры по охране окружающей среды: заменены трубопроводы с высоким уровнем износа,применены меры по защите трубопроводов от коррозии; утилизированы отходы нефтегазового сектора; внедрен повсеместный мониторинг окружающей среды; внедрена системы переработки попутного газа (снижены выбросы в атмосферный воздух)
2014*	1 091 325, 5	5 774,5	35 900,0	
2015*	1 292 899,0	7 101,0	36 000,0	
2016*	1 243 170, 0	6 830,0	35 500,0	
2017*	1 243 300, 0	6 700,0	32 080,0	
2018*	1 295 900, 0	7 101,0	20 080,0	
2019*	1 352 800, 0	7 200,0	16 400,0	
2020*	1 396 200, 0	7 400,0	12 500,0	
Итого	8 917 081, 8	53 691,1	224 860,0	

*прогнозные показатели

Плюсы предлагаемого механизма	Минусы предлагаемого механизма
1.природоохранные мероприятия финансируются в достаточном объеме (затраты на охрану окр.среды прешивают в 4 раза предлагаемый налоговый вычет);	1.недополучение части средств в федеральный бюджет 2.возложение доп.обязанностей мониторингу и контролированию природоохранных мероприятий на

2.решение многих экологических проблем; 3.целевое использование средств на охрану окружающей среды, т.к недропользователь мотивирован налоговым вычетом; 4.привлечение средств округа отсутствует ("освободившиеся" средства направить на социально-значимые проекты); 5.отсутствует необходимость привлечения сторонних организаций, занимающиеся природоохранной деятельностью. Бремя лежит на недропользователе.	курирующие Департаменты автономного округа: Депнедропользования, Депэкологии.

Использованные источники:

1. Хакназаров С.Х. «Коренные малочисленные народы в условиях интенсивной эксплуатации энергетических ресурсов ХМАО: Состояние и перспективы/Под ред. А.И.Летувнинкаса.-Томск:Изд-во Том.ун-та,2003.с.37-42
2. Федеральный закон «О недрах» от 21.02.1992 № 2395-1 (в ред. от 01.07.1994)

Бурцева Т.С.
студент

Северо-Восточный федеральный университет
Финансово-экономический институт
г. Якутск

Научный руководитель:
к.филос.н., доцент Попова Л. Н.

ПРОБЛЕМА МЕЖНАЦИОНАЛЬНОГО КОНФЛИКТА

Тема межнационального конфликта очень актуальна, т.к. она относится к числу наиболее сложных и трудноразрешимых конфликтов. Это форма межгруппового конфликта, в котором группы с противоположными интересами различаются по этническому (национальному признаку).

Для начала выделим классификации конфликтов по формам проявления и развития:

- конфликты типа «схваток», когда противоборствующие стороны разделяют непримиримые противоречия и результатом может стать только победа одной из сторон;
- конфликты типа «дебатов», когда ведется спор, маневрирование и обе стороны рассчитывают на достижение соглашения (компромисса);

• конфликты типа «игр», когда стороны действуют в рамках общих правил и потому конфликт не завершается разрушением всей совокупности отношений между конфликтующими.

Межнациональный конфликт имеет свои этапы, стадии механизмы развития и их решения.

Факторы влияющие на межнациональные отношения:

- Исторические
- Политические
- Социально-структурные
- Культурные
- Социально-психологические
- Ситуативные

Данные факторы способствуют конфликтной ситуации возникающей в большинстве случаев, результирующей составляющей комплекса причин и условий. Конфликт возникает тогда, когда объективно, а не редко субъективно, межнациональные сравнения, которые когда он оказывается (реально или нет) в чем-то ущемленным, обиженным, обойденным, угнетенным; когда в психологии народов; когда решение многих проблем видится лишь в национальном самоутверждении.

Конфликтные люди (группы) в таких случаях всегда находятся. Стремящиеся к власти и собственности национал политические силы ловко используют стихийное недовольство. Подогревая его, они выставляют себя защитниками нации. И хотя давно известно, что национализм и этнократизм иррациональны, деструктивны, бесперспективны и разрушительны, взбунтовавшемуся народу они, как правило, таковыми не кажутся. Наоборот, именно этнократизм и национализм становятся самой понятной, самой близкой и объединяющей идеологией. Что может привести к вооруженным конфликтам, которые представляют наибольшую опасность для общества. В современном мире страны и народы так взаимосвязаны, что даже незначительные конфликты в одной стране могут служить зажигательной смесью для всего мирового сообщества, тем более в тех странах, как Российская Федерация, которые располагают ядерным оружием.

Межнациональные конфликты в Российской Федерации и в странах СНГ имеют конкретно-исторические объективные и субъективные причины. До 1986 г. о межнациональных конфликтах в СССР публично ничего не говорилось. Считалось, что в нем национальный вопрос был окончательно решен. И надо признать, что крупных открытых межнациональных конфликтов не было. На бытовом уровне существовали многие межнациональные антипатии и трения, а также наблюдалось совершение

преступлений на этой почве. Последние никогда отдельно не учитывались и не отслеживались.

Абсолютное большинство конфликтов носит межнациональный, межплеменной характер. Они разворачивались на территории одной или нескольких стран, переходя нередко в полномасштабные современные войны. Многие из них осложнялись религиозными и клановыми противоречиями. Некоторые тянутся столетиями, как, например, ближневосточный конфликт между евреями и арабами, закавказский конфликт между армянами и турками (азербайджанцами). Первопричины длящихся конфликтов часто стираются временем, уходят в подсознание и выражаясь в труднообъяснимой почти патологической национальной нетерпимости. Непосредственными причинами (поводами) периодически возобновляющихся столкновений обычно выступают ближайшие “несправедливости”. Ставя в кавычки это слово, я имею в виду то, что в большинстве межнациональных конфликтов справедливого решения для всех враждующих сторон объективно не существует, ибо каждая руководствуется своей правдой, своими историческими периодами, событиями, фактами.

Есть два варианта поведения официальных властей.

- Первый: власти, сохраняя равновесие, остаются над конфликтом, пытаясь допустимыми силами и средствами потушить возникший конфликт, как это, например, делалось, хотя и не без ошибок, российскими властями в конфликте между североосетинами и ингушами.

- Второй: власти сами втягиваются в конфликт, выступая за сохранение территориальной целостности страны или на стороне титульного народа, как это наблюдалось в Азербайджане в конфликте между азербайджанцами и армянами, в Грузии - в конфликте между грузинами и югоосетинами, между грузинами и абхазами, или в Молдове в конфликте молдаван с русскоязычным населением (Молдовы с Приднестровьем). В аналогичные ситуации в конечном счете втягивались и российские власти в Чечне.

В многонациональном обществе конфликты неизбежны. Опасность не в них самих, а в способах их разрешения.

Можно выделить шесть способов разрешения конфликтов:

- каждая из враждующих группировок должна иметь единое командование и контролироваться им;
- стороны должны контролировать территории, которые обеспечивали бы им относительную безопасность после заключения перемирия;
- достижение состояния определенного равновесия в конфликте, когда стороны либо временно исчерпали свои военные возможности, либо уже добились многих своих целей;
- присутствие влиятельного посредника, способного повысить интерес сторон к достижению перемирия и добиться признания этнического меньшинства в качестве стороны в конфликте;

- согласие сторон на «замораживание» кризиса и на то, чтобы отложить всеобъемлющее политическое урегулирование на неопределенный срок;
- размещение по линии разъединения миротворческих сил, достаточно авторитетных или сильных для сдерживания сторон от возобновления боевых действий.

Наличие авторитетного единого командования у каждой из воюющих группировок, которое обладало бы достаточной властью для обеспечения контроля за полевыми командирами и приказы которого исполнялись бы является первым необходимым условием для ведения любых переговоров о прекращении огня. В противном случае достижение каких-либо соглашений вообще не представляется возможным. Не случайно одним из первых шагов российских властей по разрешению осетино-ингушского конфликта было создание властных структур в Ингушетии с тем, чтобы иметь лидера, с которым можно было бы вести диалог. Наличие контроля над территорией, обеспечивающей сторонам хотя бы относительную безопасность, представляется едва ли не ключевой предпосылкой к урегулированию.

Действия по нейтрализации конфронтационных устремлений участников межэтнических конфликтов укладываются в рамки некоторых общих правил, выведенных из имеющегося опыта разрешения таких конфликтов. В их числе:

- легитимация конфликта - официальное признание существующими властными структурами и конфликтующими сторонами наличия самой проблемы (предмета конфликта), нуждающейся в обсуждении и разрешении;
- институционализация конфликта - выработка признаваемых обеими сторонами правил, норм, регламента цивилизованного конфликтного поведения;
- целесообразность перевода конфликта в юридическую плоскость;
- введение института посредничества при организации переговорного процесса;
- информационное обеспечение урегулирования конфликта, то есть открытость, «прозрачность» переговоров, доступность и объективность информации о ходе развития конфликта для всех заинтересованных граждан и др.

Вывод: В современном мире страны и народы так взаимосвязаны, что даже незначительные конфликты в одной стране могут служить зажигательной смесью для всего мирового сообщества, тем более в тех странах, как Российская Федерация, которые располагают ядерным оружием.

Межнациональные конфликты различаются по форме проявления и развития. Конфликты типа «схваток», «дебатов», и конфликты типа «игр».

Факторы влияющие на отношения: Исторические, Политические, социально-структурные, культурные, социально-психологические и ситуативные.

Данные факторы способствуют конфликтной ситуации возникающей в большинстве случаев, результирующей составляющей комплекса причин и условий. Конфликт возникает тогда, когда объективно, а не редко субъективно, межнациональные сравнения, которые когда он оказывается (реально или нет) в чем-то ущемленным, обиженным, обойденным, угнетенным; когда в психологии народов; когда решение многих проблем видится лишь в национальном самоутверждении.

В качестве разрешения данного конфликта:

- каждая из враждующих группировок должна иметь единое командование и контролироваться им;
- стороны должны контролировать территории, которые обеспечивали бы им относительную безопасность после заключения перемирия;
- достижение состояния определенного равновесия в конфликте, когда стороны либо временно исчерпали свои военные возможности, либо уже добились многих своих целей;
- присутствие влиятельного посредника, способного повысить интерес сторон к достижению перемирия и добиться признания этнического меньшинства в качестве стороны в конфликте;
- согласие сторон на «замораживание» кризиса и на то, чтобы отложить всеобъемлющее политическое урегулирование на неопределенный срок;
- размещение по линии разъединения миротворческих сил, достаточно авторитетных или сильных для сдерживания сторон от возобновления боевых действий.

Использованные источники:

1. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. М., 2004.- с.237-246
2. Здравомыслов А.Г. Межнациональные конфликты в постсоветском пространстве. М., 2005. С. 6.
3. Иванов В.Н. Межнациональная напряженность в национальном аспекте. Социально-политический журнал, № 7, 2006. с.58 - 66.
4. Котанджян Г.С. Этнополитология консенсуса - конфликта. М.: Луч, 2002.
5. Кредер А.А «Новейшая история 20 век». Ч.2 – М.: ЦГО, 1995.
6. Народы России. Энциклопедия. М., 1994.- с.339

*Бусалова С.Г. к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г.Саранск
Самаркина И.А.
студент 5 курса
экономического факультета
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г.Саранск*

**УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТНЫМИ РАСХОДАМИ НА ОСНОВЕ
РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ
«ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»**

В Программе Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года обозначена необходимость развития электронного бюджета, или интегрированной информационной системы управления общественными финансами. Электронный бюджет призван реализовать ряд новых требований к составу и качеству информации в сфере общественных финансов, в области государственных закупок, в сфере финансового контроля, свои требования предъявляет и Закон № 83-ФЗ.

Главное, чем характеризуется электронный бюджет, – это новый уровень интеграции и централизации всех информационных потоков для формирования полного цикла финансового менеджмента в сфере общественных финансов. Причем сфера интересов электронного бюджета затрагивает все органы исполнительной власти, а не только финансовые. По нашим оценкам, финансовые информационные системы, применяемые в регионах, уже сегодня обеспечивают высокую степень интеграции: обеспечивается интеграция процессов составления, исполнения бюджетов, бюджетного учета и подготовки финансовой и иной регламентированной отчетности публично-правовых образований. По уровню централизации информационных потоков ситуация в целом хуже, и в большинстве случаев централизация ограничивается одним уровнем бюджетной системы, однако имеются хорошие предпосылки для ее дальнейшего развития.

Основное новшество, предусматриваемое электронным бюджетом, заключается в формировании единого электронного цикла бюджетного процесса, который обязательно должен обеспечивать взаимосвязь стратегического бюджетного планирования с процессом бюджетного планирования, единый процесс исполнения бюджета с учетом положений Закона № 83-ФЗ, встроенные средства мониторинга достигнутых результатов по объему и качеству оказанных государственных и муниципальных услуг. Электронный бюджет должен включать специальные подсистемы для полной взаимосвязи с процессом

государственных закупок, включая процедуры планирования закупок и исполнения государственных (муниципальных) контрактов. Все процессы, представленные в электронном бюджете, должны покрываться подсистемой автоматизированного государственного (муниципального) финансового контроля.

Одна из главных целей электронного бюджета: информационные потоки должны стать строго электронными (бумажный документооборот исключается) с формированием единых учетных реестров и классификаторов с должной степенью открытости и прозрачности на базе публичных порталов электронного бюджета. Различные варианты многочисленных сверок финансовых показателей, применяемых сегодня между ведомствами и тем более внутри одного ведомства, противоречат принципу однократного ввода информации и должны быть замещены интегрированной информационной системой.

Первая проблема, с которой сталкиваются разработчики электронного бюджета в регионах, это – создание полноценной нормативной базы для организации электронного взаимодействия между различными ведомствами и учреждениями. Регламенты взаимодействия, стандарты качества – все это основа для создания электронного бюджета.

Вторая задача – это техническое перевооружение и выравнивание информационно-технического уровня взаимодействующих органов власти и учреждений. Трудно представить полноценную интеграцию различных организаций в рамках построения электронного бюджета, если часть из них работает на современном оборудовании и современных программных продуктах, а другая часть использует устаревшую технику и программы прошлого века.

Базовым блоком для организации электронного бюджета является программный комплекс «Бюджет-КС», который с помощью клиентских приложений «Бюджет-WEB» и «СМАРТ-Бюджет» позволяет подключить к единой базе данных неограниченное количество публично-правовых образований и государственных (муниципальных) учреждений для осуществления ими полномочий по проектированию и исполнению бюджета. Причем при достаточной мощности серверного оборудования и хороших каналах связи можно организовать работу всех бюджетов муниципальных образований в единой центральной базе данных, развернутой на уровне субъекта РФ. Благодаря этому работа финансовой системы региона становится полностью прозрачной и можно проводить анализ хода проектирования и исполнения консолидированного бюджета с любой степенью детализации в режиме реального времени, не дожидаясь сбора месячной отчетности. Кроме того, исключается дублирование процедур сбора, обработки данных и выполняется принцип однократного ввода информации, так как в единой системе объединены процессы:

– прогнозирования доходов;

- проектирования расходов;
- расчета и ведения ВЦП и ДЦП, ДРОНД;
- расчетов межбюджетных отношений;
- учета государственных (муниципальных) заданий, расчета их финансового обеспечения;
- исполнения бюджета по доходам и расходам;
- многомерного анализа данных и т. д.

Следующим шагом к созданию электронного бюджета является интеграция процессов исполнения бюджета и государственных (муниципальных) закупок. В ряде регионов, таких как Калининградская, Мурманская, Сахалинская, Смоленская области, Республики Чувашия и Саха (Якутия), уже успешно используется автоматизированная информационная система управления государственными (муниципальными) закупками «WEB-Торги-КС» совместно с системой исполнения бюджета «Бюджет-КС»

В свою очередь интеграция «WEB-Торги-КС» с Общероссийским официальным сайтом (ООС) для проведения торгов еще больше расширяет границы электронного бюджета.

Переход к программному бюджету и внедрение новых форм финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг требуют комплексного реформирования системы финансового контроля. В рамках электронного бюджета целесообразно построить региональную систему финансового контроля, в которой финансовый орган является главным источником информации о контролируемых объектах. Программные комплексы «Ревизор-КС» применяются в финансовых и уполномоченных органах правительств 17 субъектов РФ (Чувашия, Тамбовская, Омская области и др.), на уровне главных распорядителей региональных органов исполнительной власти и в крупных муниципальных образованиях России.

В рамках электронного бюджета необходимо создать единый портал бюджетной системы региона, на котором в доступной форме для всех категорий потребителей может находиться следующая информация:

- о плановых и фактических поступлениях доходов в бюджеты бюджетной системы региона;
- о финансовой деятельности и финансовом состоянии публично-правовых образований, об их активах и обязательствах, плановых и фактических результатах деятельности государственных (муниципальных) учреждений;
- о государственных и муниципальных программах (подпрограммах);
- об основных показателях государственных и муниципальных заданий применительно к каждому государственному или муниципальному учреждению;

– об использовании государственными и муниципальными учреждениями переданного им в управление недвижимого и особо ценного движимого имущества.

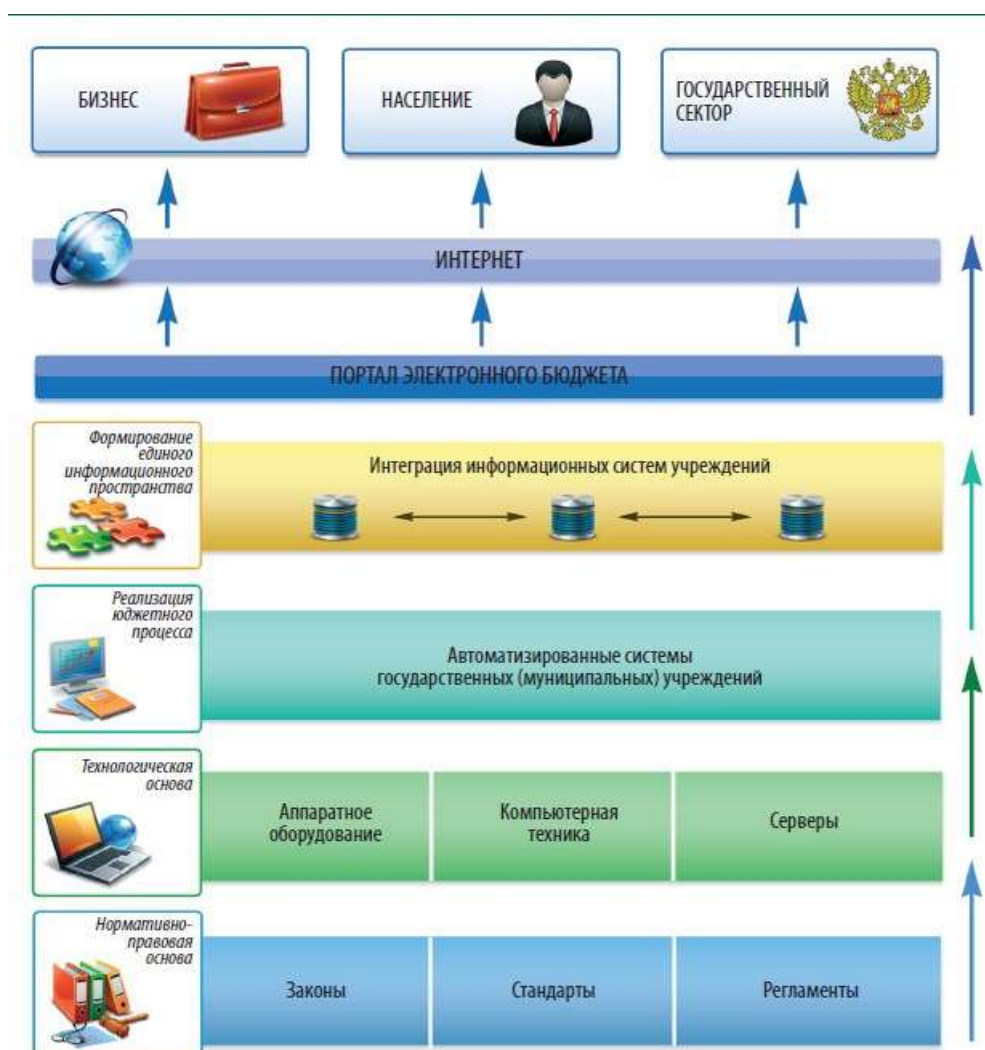


Рисунок 1 – Схема реализации электронного бюджета

Преимущества электронного бюджета в следующем.

Для главных распорядителей бюджетных средств:

- возможность работы по проектированию и исполнению бюджета совместно со своими подведомственными учреждениями в единой базе данных;
- возможность контроля и санкционирования операций по исполнению бюджета подведомственных учреждений;
- оперативный мониторинг хода исполнения бюджета подведомственных учреждений;
- возможность применения ЭЦП для организации безбумажного юридически значимого документооборота.

Для руководителей и менеджеров:

– возможность анализа хода проектирования и исполнения бюджета с любой степенью детализации в режиме онлайн;

– контроль над деятельностью главных распорядителей бюджетных средств и государственных (муниципальных) учреждений в режиме онлайн.

Для бюджетной системы в целом:

– применение единой для всех методологии проектирования и исполнения бюджета;

– отсутствие дублирования информации. Любые справочные данные и документы вносятся в систему один раз;

– экономия бюджетных средств и повышение эффективности бюджетных расходов за счет унификации процедур и сокращения сроков их выполнения, устранения бумажного документооборота, сокращения расходов на ИТ-специалистов.

Валишина А.М.

Рабцевич А.А.

аспирант

Башкирский Государственный Университет

Россия, г.Уфа

РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день финансовый рынок – это не только система отношений, возникающая в процессе обмена экономических благ с использованием денег в качестве актива-посредника, но и своего рода индикатор экономического благосостояния граждан определенного государства [3, С. 42]. Если активы рынка устойчиво на протяжении длительного периода времени остаются выше средних значений, и при этом рынок не считается перекупленным, то можно судить о наличии общего роста экономического благосостояния участников рынка.

Как подчеркивают западные и отечественные аналитики, Российский рынок ценных бумаг является запаздывающим рынком. То есть, эластичным к изменениям мировых индексов (Америки, Азии и Японии). Причин для данного вида зависимости много: нефтяное ориентирование отечественного производства, курса доллара, настроение европейских инвесторов. Однако, в период с 2009 по 2013 год данная тенденция не наблюдается.

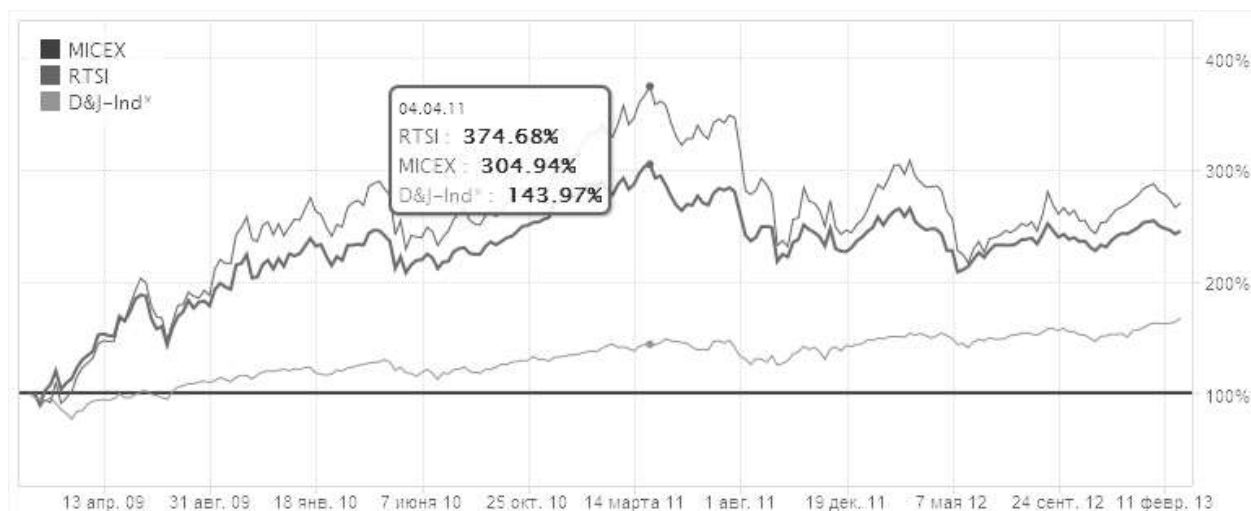


Рис 1. График курса индексов ММВБ, РТС и D&J

В марте 2011 года отечественные индексы показывали доходность, превышающую американского индекса в среднем на 195, 84%. Тоже касается и относительно европейских индексов. Относительно Британского фондового индекса Futsee-100 разница в 249,62%.

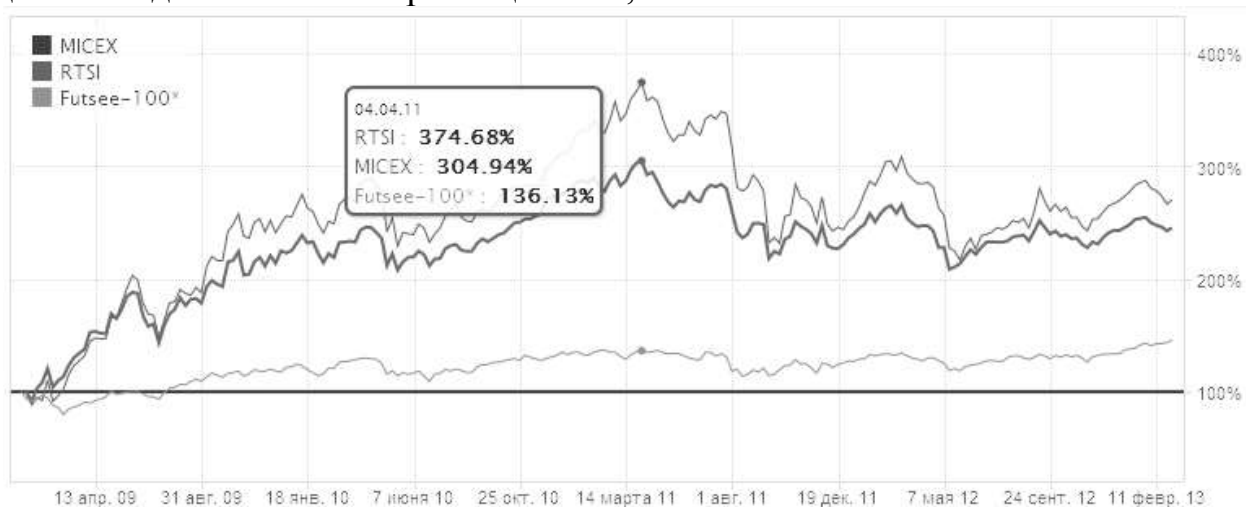


Рис 2. График курса индексов ММВБ, РТС и британский фондовый индекс FTSE 100

Наличия запаздывание не наблюдается, наоборот отечественный рынок ценных бумаг стремительно рос, после чего следует временная коррекция.

Как утверждает, ведущий аналитик ИК «Финнам» Олег Федоров, специализирующий на валютном рынке: «Бурный рост российских индексов (ММВБ и РТС), опережающий рост иностранных индексов, показывает наличие крупных спекулятивных операций на отечественных фондовых площадках. Был проведен эконометрический анализ доходностей мировых индексов и выявлена положительная зависимость изменения индекса Bovespa (Бразилия) и индекса РТС (Россия). Причем, проведенный тест Энгла Гренджера на причинность [2, С. 206] доказал причинную зависимость РТС от Bovespa». Интерпретация данного факта такова:

происходит крупномасштабный отток вторичных денег из Бразилии в России, по мнению некоторых специалистов, это приведет к стабильному росту российского фондового рынка вплоть до 2018 года. Стоит учесть, что темп прироста ВВП за последние пару кварталов сильно снизился, что вызывает опасения у отечественных инвесторов, которые не заинтересованы держать деньги в отечественных ценных бумагах, но данный объем инвесторов незначителен, по сравнению с иностранными «гигантами».

Индекс ММВБ и РТС внутри месячного периода остается сверхволатильным [4]. Данный факт обусловлен психологической апатией российского инвестора - «заработать быстро и много», а также жесткой налоговой политикой, пока еще не позволяющей экономике России усилить темпы экономического роста. По итогам научной работы, стоит отметить, что российский фондовый рынок переживает стадию своего зарождения, прожив всего лишь один кризис. Также, стоит учитывать 10-ти летнюю цикличность экономических кризисов России за последние двадцать лет. Именно поэтому, можно сказать, что в период с 2013-2018 год следует ожидать рост российских фондовых индексов.

Использованные источники:

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Основы эконометрики. Том 2. — 2001. — с. 432;
2. Елисеева И. И. Учебник по эконометрике. Однофакторная и многофакторная регрессия – 2003. – с.344;
3. Добрынин А. И., Тарасевич Л. С. Экономическая теория: учебник для вузов – 2004. – С. 544;
4. Официальный сайт ИК «Финнам». Финансовые показатели за период 12.04. 2009-11.02.2013 гг. [Электронный ресурс] // www.finam.ru.

Вандышева Т.В.
студент

*Поволжский Государственный Университет Сервиса
Россия, г.Тольятти*

Научный руководитель асс. Пихарева А.В.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Налоги играют значимую роль в формировании бюджета государства и его целенаправленного использования. С помощью налогов осуществляются распределение и перераспределение ВВП, в том числе на социальную защиту и обеспечение населения. Используя налоговую систему, государство активно вмешивается в работу рынка, регулирует развитие производства, способствуя ускоренному росту одних отраслей или форм собственности и ухудшению других. Выполняя свои функции, государство максимально мобилизует полученные средства.

Большинство российских налогов строятся на основе пропорционального метода. Большинство федеральных налогов являются регулирующими, и в отношении таких налогов субъекты Российской Федерации имеют определенные права. Тем не менее, компетенция субъекта Российской Федерации в отношении этих налогов ограничена рамками доли ставки (величины исчислений на единицу измерения налоговой базы), которая полагается ему в соответствии с законодательством. На Рис. 1 представлены показатели долей налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъектов РФ и в федеральный бюджет [9].

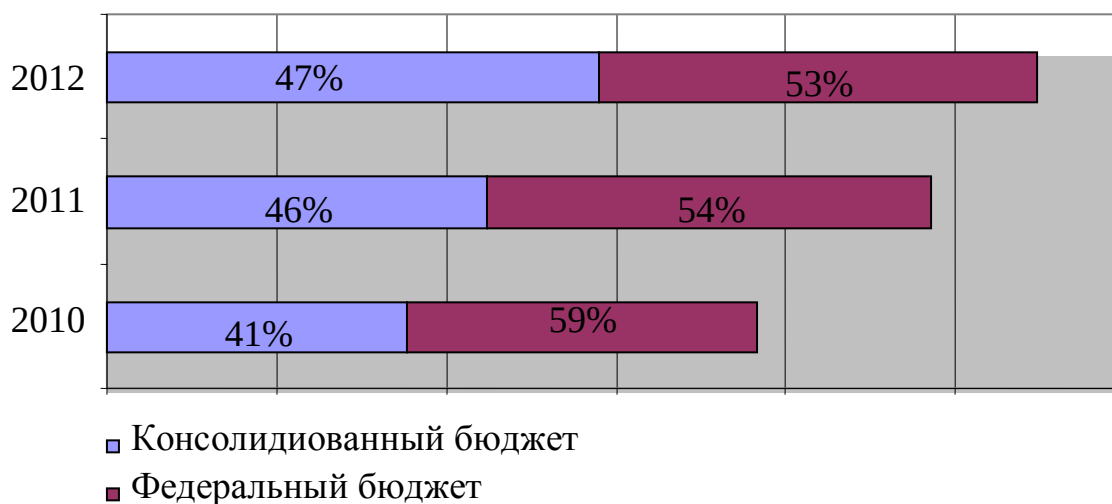


Рисунок 1. Доля поступлений в консолидированный бюджет РФ по видам за 2010-2012 гг.

По данным диаграммы наблюдается равномерное распределение суммы доходов по видам к 2012 году. В 2010 году большая часть средств поступала в федеральный бюджет РФ. В 2011 году наблюдается увеличение доли налоговых поступлений на 5%, что связано с увеличением поступлений налогов в федеральный бюджет РФ. По сравнению с 2011 годом. В 2012 году доля налоговых поступлений практически осталась на прежнем уровне, хотя общий объем налоговых поступлений увеличился на 13% к предшествующему периоду. Но изменились доли налоговых поступлений по видам, что отражает изменение налоговой политики государства.

Правильное распределение доходов означает целенаправленное использование полученных средств. Налоговые поступления являются половиной всех поступлений в консолидированный бюджет РФ, и поэтому следует применять их рациональное распределение, с выполнением их регулирующих функций. Регулирующее воздействие налогов на хозяйственную жизнь имеет многосторонний характер. Налоговое регулирование является одним из элементов налогового механизма. Суть его заключается в том, что любое вмешательство в ход производственных процессов должно быть экономически целесообразным и обоснованным. Основные подходы к регулированию

налоговых правоотношений в России закреплены за налоговым законодательством, которое включает в себя Налоговый Кодекс Российской Федерации, законодательные и нормативные акты РФ, субъектов РФ и органов исполнительной власти [4]. В Табл. 1 видно, что 2010 год имелся дефицит бюджета, тогда как в 2011 и 2012 годах имелся профицит. Из этих показателей следует, что суммы доходов в 2010 году не покрыли расходы государства, а лишь к 2012 году соотношение доходов и расходов стало равным, что означает более полное расходование средств по целям. Однако, в большей степени расходы с налоговых поступлений идут на социально-культурные мероприятия и лишь малая часть на восполнение природных ресурсов и развитие экономической деятельности в стране.

Таблица 1. Доходы и расходы консолидированного бюджета РФ.

Показатель				Абсолютное отклонение			Относительное отклонение		
	2010 г.	2011г.	2012 г.	2011/2010 г.	2012/2010 г.	2012/2011 г.	2011/2010 г.	2012/2010 г.	2012/2011 г.
Доходы	16031,9	20855,4	23088,7	4823,5	7056,8	2233,3	130%	144%	111%
Расходы	17616,7	19994,6	22825,8	2377,9	5209,1	2831,2	113%	130%	114%
Профицит, дефицит	-1584,8	860,8	262,9						

По данным таблицы видно, что отклонение в доходах бюджета имеет большой скачок в увеличении после 2010 года как в сравнении с 2011 годом, так и 2012 годом. Расходы бюджета имеют другую динамику, не имея резких скачков, они изменяются на одном и том же уровне 13-14% к предшествующим периодам. Так же стоит отметить разность в доходах и расхода бюджета, так в 2010 году имелся дефицит бюджета в размере 1584,8 млрд.р. в 2011 профицит - 860,8 млрд.р. и лишь к 2012 году исполнение бюджета оказалось наиболее использованным, профицит составил - 262,9 млрд.р.

Итогом 2012 года является уменьшение на 6,4% доли прямых налогов, а косвенных увеличение на 6,6%, такое распределение является не пропорциональным и имеет скрытую нагрузку, ложась на конечных потребителей.

По данным Министерства Финансов доходы федерального бюджета в 2014 году снизятся на 277,8 млрд. рублей (0,38% к ВВП), в 2015 году - на 268,7 млрд. рублей (0,32% к ВВП) [10]. Но, если рассматривать налоговые поступления за 2013 год в сравнении с 2012, то пока что они идут только на увеличение. На общий темп роста – 10,8% налоговых поступлений, значительное влияние оказали увеличение поступлений от акцизов и имущественного налога, хотя некоторые налоги так и не достигли среднего увеличения и оказались меньше среднего. В большей степени прогноз налоговых поступлений зависит от законодательных преобразований, а так же неопределенности мировых цен на нефть, импорт и экспорт.

Нестабильность наших налогов, постоянный пересмотр ставок, количества налогов, льгот и т. д., несомненно играет отрицательную роль, особенно в период перехода российской экономики к рыночным отношениям, а также препятствует инвестициям как отечественным, так и иностранным. Нестабильность налоговой системы - главная проблема реформы налогообложения.

Следует отметить и положительные тенденции в сфере реформирования налоговой системы в последнее время. К их числу можно отнести: объединение законодательства о налогообложении в Налоговый кодекс РФ, что позволяет максимально избегать разногласий в вопросах налогообложения; отмена налоговых льгот, следовательно - ликвидация некоторых каналов ухода от налогообложения, а так же введение специальных режимов налогообложения в предпринимательской деятельности, что значительно уменьшает налоговое бремя [6].

Для положительного воздействия на развитие общества, можно использовать несколько направлений для совершенствования налоговой политики на 2014-2015 гг. Например, не применять частых индексаций налоговых баз, что особенно касается акцизов. Так же более рациональное использование полученных доходов от налоговых поступлений по видам, так как налоговые поступления, например, от НДС не идут даже и на половину на восполнение природных ресурсов. Можно, так же, принять во внимание опыт Германии, имеющую высокоцентрализованную финансовую систему, и использовать как вертикальное, так и горизонтальное выравнивание доходов [7].

Таким образом, налоговая система России находится в процессе преобразования и совершенствования. На данный момент, она имеет достаточно не решенных проблем в оптимизации налоговых поступлений и получение большей пользы не только для государства, но и для развития страны в целом. Для дальнейшего положительного развития налоговой политики, следует применить еще ряд изменений, как законодательных актов, так и целей государства в целом.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) (с изменениями от 13 января 1998)// «Российская газета». - 1993 г. - N 237; СЗ РФ. - 1996 г. - N 3. - ст. 152
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (с изменениями от 12 октября 2005 г.)// СЗ РФ. - 1998 г. - N 31 ст. - 3823; СЗ РФ. - 2000 г. - N 1. - ст. 10
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изменениями от 6 декабря 2005 г.)// СЗ РФ. - 1998 г. - N 31. - ст. 3824; СЗ РФ. - 2000 г. - N 32. - ст. 3341; (не вступил в силу) «Российская газета». - 2005 г. - N 278.

4. Александров И.М. Налоги и налогообложение // Учебник. 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство – торговая корпорация «Дашков и К», 2009. - №9. – 318 с.
5. Колчин С.П. Налоги и налогообложение // Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2011. – 272 с.
6. Дубов В.В. Действующая налоговая система и пути её совершенствования. / Финансы -2012 - № 4
7. Карбушев Т.И., Зимин В.Н. Совершенствование налоговой системы России. / ЭКО 2010 -№ 2.
8. «Консультант Плюс»- Законодательство РФ: кодексы, законы, уставы, постановления правительства. Электрон. дан. – URL: <http://www.consultant.ru>
9. Федеральная налоговая служба - Электрон. дан. – URL: <http://nalog.ru> – Статистика и аналитика.
10. Министерства Финансов Российской Федерации – Электрон. дан. – URL: <http://www.minfin.ru> – Доходы и расходы.

Ванькина А.П.

*студент V курса экономического факультета
специальности «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО «МГУ имени Н. П. Огарева»
РФ, Республика Мордовия, г.Саранск*

НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

В настоящее время практически каждая сфера жизни общества имеет свой вид консалтинга, и сфера налогообложения не является исключением. Налоговое консультирование в России возникло, как составляющая управленческого консультирования, как консультирование по вопросам финансов, включая финансирование предприятий и финансовый контроль за операциями, в 20-е годы XX века.

Реальное же становление налогового консультирования как сферы бизнеса в России произошло в 60-е годы, характерной особенностью которых было активное внедрение в управленческий консалтинг крупнейших аудиторских фирм. Эти фирмы, начиная развивать налоговое консультирование, как естественное продолжение бухгалтерских услуг, стремительно расширили спектр своих интересов и захватили лидерство в операционном консалтинге, а именно консалтинге в области решения проблем оперативного управления, налаживания управленческого учета и отчетности, различных аспектов внутреннего финансового менеджмента, частью которого является налогообложение, и организации основных бизнес-функций, которые должны учитывать основы существующей налоговой системы [6].

Сегодня налоговое консультирование как вид деятельности привлекает практически всех аттестованных налоговых консультантов, работающих в

качестве бухгалтеров, экономистов, аудиторов и т.д.[4] Но, по большому счету, в России налоговое консультирование до сих пор находится на этапе становления. Этот факт является главной причиной возникновения многочисленных проблем и трудностей на пути его развития в нашей стране.

Согласно проекту Федерального закона «О налоговом консультировании» от 16 апреля 2001 г. налоговое консультирование – это вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих должностному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами, иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах.

Профессия налогового консультанта в России относится к числу наиболее молодых в широком перечне финансовых специальностей. Должность консультанта по налогам и сборам была внесена в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих в 2000 году. При всем при этом, эта специальность с каждым днем приобретает огромную популярность и востребованность в различных отраслях экономики.

Однако столь перспективное развитие затрудняет ряд проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного и эффективного функционирования. [3]

Основной проблемой сегодня является отсутствие самостоятельной законодательной базы налогового консультирования. В России все ещё нет специального закона, которым бы регулировалась и контролировалась деятельность консультанта по налогам и сборам. Хотя появление новой профессии, на наш взгляд, должно сопровождаться разработкой профессиональных стандартов, и в этом случае не стоит ограничиваться лишь должностной инструкцией и законопроектом, не вступившим в силу. На сегодняшний день налоговое консультирование регламентируется законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, федеральными законами о бухгалтерском учете, аудиторской деятельности и т.д. Чему присущи свои недостатки.

Вторая проблема – это острая нехватка высококвалифицированных специалистов в области налогового консалтинга. Не смотря на то, что 2002 год ознаменовался крупным событием в процессе становления налогового консультирования в России – созданием Палаты налоговых консультантов, которая взяла на себя функции по подготовке, переподготовке и повышению квалификации профессиональных налоговых консультантов, а также разработке специальных учебных программ, реализуемых через аккредитованные образовательные организации, в стране по-прежнему дефицит профессионалов в данной области. Причина заключается в неравномерной интенсивности развития территории. В основном все квалифицированные консультанты сосредоточены в европейской части

России, где значимость такого бизнеса больше. Это связано с тем, что европейская часть страны развивается большими темпами, чем Сибирь или Дальний Восток. Поэтому консалтинг здесь менее востребован, а из этого следует, что работы в мегаполисах больше, она интереснее и за нее выше платят. По этим причинам происходит отток профессиональных кадров, например, из азиатской части страны в европейскую.

В-третьих, существует проблема установления и осуществления контроля со стороны государства за деятельностью налоговых консультантов. Суть этой трудности в следующем: квалификационная характеристика консультанта по налогам и сборам была утверждена в 2000 году, а государственный контроль за ее соблюдением и профессиональные стандарты для специалиста отсутствуют и в настоящее время, хотя прошел достаточно большой промежуток времени.

Не менее значимой проблемой, стоящей на пути развития налогового консультирования, является дороговизна услуг, предоставляемых консультантом по налогам и сборам. Сегодня услугами налоговых консультантов в России могут пользоваться достаточно не многие граждане, организации и предприятия. Налоговое консультирование – это дорогостоящая услуга, прибегнуть к которой преимущественно могут только зажиточные слои населения или крупные предприятия и организации, имеющие в своем распоряжении свободные финансовые ресурсы.

Таким образом, проблемы, препятствующие развитию налогового консультирования, являются довольно актуальными в современных условиях. Налоговое консультирование, как одно из возможных направлений модернизации налоговой системы Российской Федерации, является мощным инструментом налоговой политики, который в ближайшем будущем будет оказывать существенное воздействие на экономические и социальные процессы в современном обществе.

Перечисленные выше проблемы диктуют необходимость обоснования оптимального подхода к их решению и целесообразность анализа возможных положительных и отрицательных последствий нововведений.

Так, на наш взгляд, решением первой и основной проблемы – отсутствие самостоятельной законодательной базы налогового консультирования, является вступление в силу Федерального закона «О налоговом консультировании» и разработка профессиональных стандартов для консультанта по налогам и сборам. При этом следует принимать во внимание опыт других стран (Германия, Австрия, Великобритания), где налоговое консультирование как сфера бизнеса зародилось достаточно раньше, чем в России. На сегодняшний момент в этих странах имеется 10-15 летний опыт применения соответствующих законов и стандартов. Так например, регулирование деятельности в сфере налогового консультирования в Австрии осуществляется на основании австрийского Федерального закона «О профессиональной деятельности, связанной с

экономическим управлением», который в полной мере определяет правовые основы деятельности по налоговому консультированию, права и обязанности налоговых консультантов и консультируемых лиц, виды ответственности консультанта, возможные санкции, профессиональные стандарты, что в полной мере соответствует современным требованиям развития налогового консультирования.

Проблема дефицита высококвалифицированных кадров в сфере налогового консультирования может быть решена путем квалифицированной подготовки кадров для налогового консалтинга, проведения курсов повышения квалификации, создания общественных объединений налоговых консультантов, с помощью которых возможна будет разработка различной учебно-методической литературы, участие в подготовке преподавателей, а также обмен опытом с коллегами из-за рубежа. Главное, чтобы подготовка специалистов не носила кратковременный характер, в течение которого может быть лишь ознакомление с основами налогового законодательства. Обучение специалистов в данной области должно проводиться качественно, отвечать европейским стандартам и с возможностью стажировки за рубежом.

Затем чтобы решить проблему осуществления контроля за деятельностью консультанта по налогам и сборам необходимо дополнить список функций Федеральной налоговой службы. То есть возложить на нее исполнение налогового контроля за деятельностью налоговых консультантов, контроля за качеством оказания услуг в сфере налогового консультирования, определить возможные меры поощрения и наказания, возможно предусмотреть льготы.

Дороговизна оказываемых услуг в большей мере зависит не от государства и не от законодательства, а скорее всего от конкуренции между налоговыми консультантами, консалтинговыми фирмами. В будущем, когда консультирование в России будет на более высоком уровне, проблема недоступности пользования услугами налоговых консультантов решится сама собой. А сейчас, так как данная сфера бизнеса находится на этапе своего становления, на рынке нет жесткой конкуренции. Это и является причиной высоких цен на услуги консультанта. Иными словами, у консультантов по налогам и сборам и консалтинговых фирм отсутствует необходимость «борьбы» за клиентов, следовательно, нет серьезной необходимости снижать свои расценки или делать скидки. Эту проблему можно решить только активной пропагандой данного вида деятельности.

Таким образом, налоговое консультирование в России стало весьма актуальным и перспективным видом предпринимательской деятельности. Но для того, чтобы происходило дальнейшее развитие консалтинга необходимо решить все вышеперечисленные задачи, и создать сильную профессиональную организацию.

- 1 Постановление Министерства труда и социального развития России «О внесении дополнения в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих» от 4 августа 2000 г.
- 2 Проект Федерального закона № 9805004-12 «О налоговом консультировании» от 16 апреля 2001 г. // Официальный сайт «Государственной думы Российской Федерации // Электронный ресурс [режим доступа: www.duma.gov.ru]
3. Башкирова Н. Н., Сугрובה Е. Б. Основы налогового консультирования// Москва, 2008. – 175 с.
- 4 Демишева Т. А. Организация и методика проведения налогового консультирования // Москва, 2007. – 215 с.
- 5 Кирина Л. С. Методология формирования и развития рынка услуг налогового консультирования в Российской Федерации: автореф. дис. д.э.н.// Москва, 2006.
- 6 Тильдигов А. В. Основы налогового консультирования // Москва, 2004. – 224 с.

Ванькина А.П.
*студент V курса экономического факультета
специальности «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО «МГУ имени Н.П. Огарева»,
РФ, Республика Мордовия, г.Саранск*

НАУЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В условиях нового этапа рыночных преобразований изменяются взаимоотношения государства, хозяйствующих субъектов и физических лиц, развиваются различные формы собственности и предпринимательства, усложняются межбюджетные отношения, вследствие чего многократно возрастает роль и значение налогового контроля. Он, являясь составной частью государственного финансового контроля, служит формой реализации контрольной функции финансов и налогов.

Этимологическое толкование налогового контроля, возможно, раскрыть через определение понятия «налоговый контроль», которое призвано отражать существенные признаки, индивидуальность данного вида контроля, определить роль и место среди иных близких понятий, каковыми являются контроль, надзор, финансовый контроль, бюджетный контроль, банковский контроль, ведомственный контроль и т.п. Так как именно определение содержит основные существенные признаки, характеризующие определенную совокупность явлений, оно должно вскрыть то общее, на основе чего данное определяемое множество объединяется одной категорией. Определение призвано дать черты, признаки, индивидуализирующие данное множество среди более широкой совокупности явлений [4].

В статье 1 Лимской декларации руководящих принципов контроля, выработанной IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в 1977 году отмечается, что контроль не является самоцелью, а представляет собой неотъемлемую часть системы регулирования, целью которой является вскрытие отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на возможно более ранней стадии, с тем чтобы иметь возможность принять корректирующие меры, в отдельных случаях привлечь виновных к ответственности, получить компенсацию за причиненный ущерб или осуществить мероприятия по предотвращению или сокращению таких нарушений в будущем. Стало быть, сущность налогового контроля в данном случае определяется как неотъемлемая составляющая любого процесса управления.

В научной же литературе прочно установился взгляд на контроль как на одну из функций управленческой деятельности.

Так, К. В. Новоселов отмечает, что «контроль позволяет не только устранять недостатки в функционировании объектов управления, оценивать дисциплину исполнения законодательных актов, но и судить о том, насколько эффективно само правовое регулирование в той или иной сфере управления; о том, какие изменения необходимо внести в нормативные акты для повышения степени их исполнения; о том, насколько нормы правовых актов соответствуют сущности и закономерностям регулируемых общественных отношений». И далее он заключает, что налоговый контроль – это составная часть формируемого государством организационно-правового механизма управления, представляющая собой особый вид деятельности специально уполномоченных органов, в результате которой обеспечиваются установленное нормами налогового права исполнение обязанностей лиц в сфере налогообложения, исследование и выявление оснований для осуществления принудительных налоговых изъятий в бюджетную систему, а также установление оснований для применения мер ответственности за совершение налоговых правонарушений» [7].

Как отмечает А. Н. Попонова, понятие «налоговый контроль» может употребляться в широком и узком смысле слова. «В первом случае оно охватывает все сферы деятельности уполномоченных органов (государственная регистрация налогоплательщиков, налоговый учет, налоговые проверки, а также сферы деятельности контролируемых субъектов, связанные с уплатой налогов). Во втором случае речь идет о проведении собственно налоговых проверок уполномоченными органами» [8].

А. В. Брызгалин определяет налоговый контроль «как установленную законодательством совокупность приемов и способов руководства компетентных органов, обеспечивающих соблюдение налогового

законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налога в бюджет или внебюджетный фонд» [2].

Более общее, но, по сути, совершенно такое же определение налогового контроля предлагает И. И. Кучеров, который считает, что налоговый контроль – это важнейшее направление финансового контроля, представляющее собой деятельность обладающих соответствующей компетенцией субъектов с использованием специальных форм и методов, нацеленную на создание совершенной системы налогообложения и достижение такого уровня исполнительности (налоговой дисциплины) среди налогоплательщиков и налоговых агентов, при которых исключаются нарушения налогового законодательства [5].

В правовой литературе многие авторы, определяя понятие налогового контроля, опираются на концепцию налогового контроля, которая сводит его сущность лишь к проверке соблюдения налогового законодательства, правильности исчисления налогов и своевременности их уплаты.

Так, Д. Г. Черник, А. П. Починок и В. Л. Морозов определяют налоговый контроль как контроль за обеспечением полноты и своевременности уплаты юридическими и физическими лицами налогов и других обязательных платежей [9].

В соответствии с этой концепцией Юткина Т. Ф. дает определение налогового контроля, рассматривая его как часть финансового контроля за счетным исполнением доходов бюджета в разрезе отдельных налоговых и неналоговых поступлений, а также в разрезе налогоплательщиков и объектов налогообложения.[10]

Несколько иначе дает определение Братцев В. И., отмечая, что «налоговый контроль – это система мероприятий и мер, проводимых налоговыми органами в сфере налоговой политики [11]». Однако, данное определение, по нашему мнению, является слишком общим, не отражающим специфических функций налогового контроля. Кроме того, в нем не учтено, что субъектами налогового контроля являются не только налоговые органы, но и таможенные органы, и ряд других.

Заслуживает внимание определение налогового контроля, как установленной нормативными актами совокупности приемов и способов по обеспечению налогового законодательства и налогового производства, данное Е. Н. Евстигнеевым[6].

Из вышеприведенных определений налогового контроля можно сделать вывод, что авторы, раскрывая понятие данного феномена, сходятся в том, что налоговый контроль имеет целью обеспечить полноту, своевременность уплаты налогов и сборов в бюджет, соблюдение налогового законодательства, применение мер ответственности за эти нарушения. Также следует обратить внимание на то, что все авторы отмечают юридический аспект данной контрольной деятельности, подчеркивая, что она регламентируется соответствующими правовыми нормами.

Легальное определение понятия «налоговый контроль» впервые появилось в статье 82 Налогового кодекса РФ лишь в 2007 году. Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов налогового законодательства в порядке, установленном НК РФ [1].

Стадия налогового контроля занимает одно из важнейших мест в налоговом процессе, обусловлена характером контрольной деятельности и имеет сложную, многоуровневую структуру. Процессуальному порядку проведения налогового контроля посвящены нормы главы 14 Налогового кодекса РФ [3].

Среди перечисленных авторских позиций заслуживает особого внимания характеристика налогового контроля как формы контролирующей компоненты системы и действенного средства, позволяющего отслеживать в экономике изменения в результате проведения фискальной политики. Действительно, налоговый контроль осуществляется в особом правовом режиме и имеет организационное обеспечение. Представляется возможным говорить о наличии контролирующей компоненты у налогового контроля. В условиях российской правовой системы определение налогового контроля в качестве действенного средства, позволяющего отслеживать в экономике изменения в результате проведения фискальной политики, является правомерным. Необходимо признать, что любое усиление или ослабление налогового контроля со стороны государства должно быть обусловлено потребностями развития экономики и финансов.

В новой редакции статьи 82 НК РФ налоговый контроль определяется как деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Кодексом [1].

Следует отметить, что данное определение несколько сужает сложившиеся рамки контрольной деятельности налоговых органов, исключая контроль за выполнением банками обязанностей по исполнению поручений налогоплательщиков и налоговых органов на перечисление налога в бюджетную систему. Однако это не повлечет за собой каких-либо существенных последствий, поскольку установленное пп. 1 п. 11 ст. 31 НК РФ право налоговых органов требовать от банков документы, подтверждающие исполнение соответствующих обязанностей, не претерпело каких-либо сущностных изменений [3].

Таким образом, исследование, анализ и обобщение элементов приведенных выше трактовок позволило нам уточнить и дать собственное определение понятия «налоговый контроль».

На наш взгляд, налоговый контроль – это особый вид деятельности специально уполномоченных государственных органов, в результате которой обеспечивается соблюдение налогоплательщиками, налоговыми

агентами и плательщиками сборов налогового законодательства, правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов в бюджеты и во внебюджетные фонды, выявление и устранение налоговых правонарушений и причин, их порождающих, а также систему мер, направленных на выявление резервов увеличения налоговых поступлений, обеспечение информированности субъектов налогообложения и воспитание налоговой культуры населения.

Данное определение раскрывает в полной мере сущность и содержание налогового контроля, определяет его роль в выявлении, пресечении и предотвращении налоговых правонарушений. Однако основной акцент в рамках данного определения делается на то, что налоговый контроль – это аналитическая деятельность уполномоченных государственных органов, направленная на качественный отбор налогоплательщиков для проведения налоговых проверок, повышению результативности контрольных мероприятий, а также улучшение системы общественных отношений, возникающих между государством, налоговыми органами, налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов.

-
1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ (НК РФ) [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2012]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc>;
 2. Брызгалин А. В. Налоговый контроль / А. В. Брызгалин, Д. А. Ильиных // Налоги и финансовое право. – 2011. – № 5. – С. 107-111.
 3. Гиниятуллин Ф. К. Особенности легального и доктринального понятие «налоговый контроль / Ф. К. Гиниятуллин // Вестник ЮУрГУ. – 2010. – №38. – С. 85-90.
 4. Ильин А. Ю. Теоретико-правовой аспект налогового контроля / А. Ю. Ильин // Налоговые споры. – 2008. - №11.
 5. Кучеров И. И. Налоговый контроль и ответственность за нарушение налогового законодательства / И. И. Кучеров, О. Ю. Судаков, И. А. Орешкин / М. – НОРМА. – 2009. – 321 С.
 6. Налоги, налогообложение и налоговое законодательство: учеб.пособие / под ред. Е. Н. Евстигнеева. – СПб.: Питер. – 2001. – с.199
 7. Новоселов К. В. Контроль налоговых органов за налогообложением прибыли организаций: дис. на соис. уч. ст. канд. экон. наук / К. В. Новоселов – Екатеринбург. – 2005. – С. 15.
 8. Попонова А. Н. Особенности расчета налогооблагаемой прибыли в Германии / А. Н. Попонова// Налоговое планирование. – №7. – С. 278.
 9. Черник Д. Г. Налоги: учеб.пособие / Д. Г. Черник. // – М.: Финансы и статистика. – 2012. – 656 с.
 10. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение: учебник. / Т. Ф. Юткина. – М: ИНФРА-М. – 2012. – С. 171.

11. Яковлев А. А. Актуальные вопросы налогового контроля / А. А. Яковлев
// Ваш налоговый адвокат. - 2006. - №3. - С. 15-19

Ванькина А.П.
студент Вкурса экономического факультета
специальности «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО «МГУ имени Н.П. Огарева»
РФ, Республика Мордовия, г.Саранск

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Современный уровень развития общественных отношений в сфере налогообложения, а также постоянное совершенствование налогового регулирования предполагают необходимость анализа происходящих преобразований и осмысления тех организационно-правовых механизмов, которые используются государством для реализации своих интересов при осуществлении налоговых изъятий. Наиболее значимой в этом отношении является созданная российским государством система налогового контроля, оформление которой призвано обеспечить соблюдение баланса интересов государства и лиц, исполняющих налоговые обязанности. В большей степени именно в рамках налогового контроля изо дня в день происходит реализация государственных интересов в налоговой сфере, что, естественно, вызывает повышенный интерес к изучению функционирования своеобразного механизма оценки результативности налогового контроля.

Основными показателями, которые позволят сравнить контрольную работу налоговых органов регионов ПФО, являются: динамика показателей количества камеральных и выездных налоговых проверок; объем дополнительно начисленных платежей по результатам проведенных налоговых проверок и др.

Первоначально рассмотрим значения показателя количества камеральных проверок, проведенных налоговыми органами субъектов Приволжского федерального округа, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика показателей количества камеральных налоговых проверок по субъектам Приволжского федерального округа, ед.

Субъект ПФО/годы	2008	2009	2010	2011	2012
Приволжский округ	13954857	13939129	10322141	7195139	6968380
Республика Башкортостан	1856298	1738778	990950	871953	914550
Республика Марий Эл	332443	318687	233942	160389	118659
Республика Мордовия	261099	278097	221672	166167	172207
Республика Татарстан	1304400	1741166	1343399	991220	781516
Удмуртская Республика	809351	763876	586828	379816	369092
Чувашская Республика	619268	570851	436215	158831	297704
Кировская область	814667	722504	556398	346037	346037
Нижегородская область	1548201	1543916	1244142	888643	857542

Оренбургская область	923785	897731	659661	463006	477672
Пензенская область	560237	544941	452173	316267	304080
Пермский край	1678611	1633341	1138090	761153	658157
Самарская область	1651644	1589694	1230125	837282	824194
Саратовская область	1056171	1056941	804846	558631	540242
Ульяновская область	538682	538606	423700	295744	306728

Из данных таблицы 1 видно, что максимальное значение количества камеральных проверок, проведенных налоговыми органами субъектов Приволжского федерального округа, зафиксировано по итогам 2008 года (было проверено около 13954857 налоговых деклараций и расчетов, представленных налогоплательщиками), а минимальное значение приходится на 2012 год (около 6968380 проверенных налоговых деклараций и расчетов). По итогам 2009 года значение количества камеральных проверок находится на уровне 13939129 проверенных налоговых деклараций и расчетов, что на 15733 проверки или на 0,11% меньше, чем в 2008 году, но на 3616988 проверок или на 35% больше, чем по итогам 2010 года. В 2011 году рост данного показателя к уровню 2010 года уменьшился и составил около 30,3 %. В 2012 году наблюдается снижение данного показателя по сравнению с уровнем 2011 года приблизительно на 3,1%. При этом количество проводимых камеральных проверок существенно сократилось практически во всех субъектах, входящих в состав Приволжского федерального округа. Причины две. Во-первых, значительное сокращение числа налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговых органах регионов Приволжского федерального округа. Во-вторых, гораздо больше стало юридических и физических лиц, применяющих специальные режимы налогообложения, при применении которых, как известно, предприятия освобождаются от уплаты налога на прибыль, НДС, налога на имущество.

При этом наибольшего значения по количеству проведенных камеральных проверок за исследуемый пятилетний период добились налоговые органы следующих регионов ПФО: Республика Башкортостан – около 13%, Республика Татарстан – 11,2%, Нижегородская область – 12,3%, Самарская область – 11,8%, Пермский край – 9,4%. Наименьшее количество наблюдается в следующих налоговых органах субъектов ПФО: Республика Марий Эл – 1,7%, Республика Мордовия – 2,5%, Республика Чувашия – 4,3%.

Далее рассмотрим такой показатель, как динамика показателей количества выездных налоговых проверок по субъектам Приволжского федерального округа. Данные для анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика показателей количества выездных налоговых проверок по субъектам Приволжского федерального округа, ед.

Субъект ПФО/годы	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6

Приволжский округ	102507	109329	103555	85290	76070
Республика Башкортостан	8459	12088	9198	11181	10673
Республика Марий Эл	3747	3596	3791	3281	2171
Республика Мордовия	3219	3042	2858	2443	2133
Республика Татарстан	8135	8980	8097	6585	5147
Удмуртская Республика	3015	2963	3161	2854	2857
Чувашская Республика	7694	6991	7421	3307	4986
Кировская область	4775	4903	4780	4681	4564
Нижегородская область	13199	13675	15660	11570	9180
Оренбургская область	6076	6592	6581	5455	5155
Пензенская область	4966	5038	4637	3717	3271
Пермский край	10956	10380	9418	6779	6466
Самарская область	13388	16049	12771	11469	9378
Саратовская область	10652	10513	10722	8524	7027
Ульяновская область	4226	4519	4460	3444	3062

Анализ представленных в таблице 2 данных свидетельствует о наличии устойчивой тенденции к сокращению количества проводимых налоговыми органами регионов Приволжского федерального округа выездных налоговых проверок. При этом количество выездных проверок в целом по округу к началу исследуемого периода сократилось на 33259 единиц или на 32,2%. Причиной снижения количества проведенных выездных проверок являются сокращение специалистов, осуществляющих выездные налоговые проверки, а также повышение требований отбора к выездным налоговым проверкам с целью обеспечения максимальной их результативности.

Данная тенденция, на наш взгляд, это положительный опыт в работе налоговых органов. Такое сокращение поможет налоговым органам сосредоточиться на крупных организациях и организациях, деятельность которых приводит к значительным налоговым правонарушениям.

Наибольшее значение по количеству выездных проверок, проведенных налоговыми органами субъектов Приволжского федерального округа, отмечено в период 2009 года (109329 выездных налоговых проверок), наименьшее приходится на 2012 год (76070 единиц).

В 2008 году значение количества проведенных выездных налоговых проверок установилось на уровне 102507 единиц, что на 6822 единицы или на 6,2% меньше, чем в 2009 году и на 1048 единиц или на 1% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. В 2011 году сокращение количества выездных налоговых проверок по субъектам Приволжского федерального округа к уровню 2010 года составило 18265 единиц или 17,6%. В 2012 году также наблюдается тенденция к снижению данного показателя по сравнению с уровнем 2011 года на 9220 единиц или на 10,8%.

Наибольшее количество проведенных выездных налоговых проверок за исследуемый период приходится на налоговые органы следующих регионов

ПФО: Республика Башкортостан – 14%, Нижегородская и Самарская области – 12 %, Саратовская область – 9%. Минимальное количество проведенных выездных налоговых проверок зафиксировано в следующих налоговых органах: Республика Марий Эл Республика Мордовия – 3%, Удмуртская Республика и Ульяновская область – 4% и др.

Как известно, целью любой проводимой проверки является выявление нарушений налогового законодательства и осуществление неуплаченных сумм доначислений налогов, пеней и штрафов. Поэтому, рассмотрим фактические значения осуществленных в результате камеральных проверок доначислений (таблица 3)

Таблица 3 – Динамика сумм доначислений по результатам проведенных камеральных проверок по субъектам Приволжского округа, тыс. р.

Субъект ПФО	годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Приволжский округ	83923983	74890132	52361097	29278451	33490310
Республика Башкортостан	7712258	6369897	4512442	2901869	3663102
Республика Марий Эл	420925	538014	142754	60276	219629
Республика Мордовия	8353139	1032540	1136992	779351	612211
Республика Татарстан	13980729	12063945	11620449	5552985	5220502
Удмуртская Республика	4319188	4195842	3770178	2284267	1448172
Чувашская Республика	2749828	2522305	2174990	703925	1071258
Кировская область	2298173	2270033	1830614	1260211	1153034
Нижегородская область	5684581	6237632	4762109	2640222	3138092
Оренбургская область	7838187	6353012	3409599	2046974	4269160
Пензенская область	1112426	1121142	703681	476898	397894
Пермский край	5342061	10606169	5192281	2366713	1512683
Самарская область	15515671	11454026	4063786	5371204	8647698
Саратовская область	6982312	8339306	8213010	2247317	1420416
Ульяновская область	1614505	1786269	828212	586239	716459

Данные таблицы 3 показывают, что суммы доначислений по камеральным налоговым проверкам в некоторых субъектах увеличиваются, а в некоторых, наоборот, уменьшаются, что свидетельствует о неравномерной налоговой нагрузке на каждый субъект Приволжского федерального округа. Следует отметить, что наибольшая сумма доначислений по результатам проведенных камеральных проверок по субъектам Приволжского федерального округа приходится на 2008 год (83923983 тыс. р.), наименьшая – на 2011 год (29278451 тыс. р.).

Лидерами по количеству доначислений по результатам проведенных камеральных проверок по субъектам ПФО стали: УФНС РФ по Самарской области (рост доначислений составил 26%); УФНС РФ по Республике Татарстан (рост доначислений составил 16 %); УФНС РФ по Оренбургской

области (рост доначислений составил 13%); УФНС РФ по Республике Башкортостан (рост доначислений составил 11%); УФНС РФ по Нижегородской области (рост доначислений составил 9%).

В целом по Приволжскому федеральному округу за 2008-2011 годы отмечается сокращение доначислений по результатам камеральных проверок. В 2009 год произошло сокращение на 11% к уровню 2008 года, в 2010 году – на 30,1% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, в 2011 году – на 44% к уровню 2010 года. В 2012 году наблюдается рост доначислений по результатам проведенных камеральных проверок на 14% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года.

Есть две причины, почему падают так называемые «камеральные» доходы налогоплательщиков. Во-первых, сейчас инспекторы могут запросить ограниченное количество документов, а значит, шансы найти ошибку уменьшаются. Во-вторых, из-за большого объема бумажных документов и недостаточной компьютеризации ИФНС, налоговики просто не успевают обрабатывать данные. То есть, можно сказать, что в настоящее время основная польза камеральных проверок в том, что налогоплательщики получают сведения, которые смогут использовать в будущих выездных проверках.

Снижение доначислений по камеральным проверкам в 2012 году по сравнению с аналогичным периодом 2011 года отмечено в Саратовской области и Удмуртской Республике – на 37%, Пермском крае – на 36%, Республике Мордовия – на 21%, Пензенской области – на 17%.

Далее рассмотрим показатель, динамику сумм доначислений по результатам проведенных выездных проверок по субъектам Приволжского федерального округа приведем в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика сумм доначислений по результатам проведенных выездных проверок по субъектам Приволжского федерального округа.

Субъект ПФО	годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Приволжский округ	160166157	245491591	168935884	103655703	101852681
Республика Башкортостан	27808327	19906736	12510245	9963981	8650673
Республика Марий Эл	1309628	2256520	3153516	2621221	1296116
Республика Мордовия	2076042	4915520	4075642	2427702	2512602
Республика Татарстан	20169010	23268282	24402833	11948035	11798974
Удмуртская Республика	13705436	15967123	15236572	8873858	7962927
Чувашская Республика	4739294	6014216	6025257	3242217	4491970
Кировская область	4876002	6030930	5536231	4470997	4260211
Нижегородская область	12972116	18580797	15623024	9910006	11586112
Оренбургская область	2445355	2456330	8492657	6216174	5258258
Пензенская область	2976968	53908344	5400902	4439688	4296341
Пермский край	23815120	24735054	23018430	11683671	10721029
Самарская область	25572568	48227308	25289367	13335995	14221640
Саратовская область	13506727	14543888	16052532	10310936	10223452

Ульяновская область	4193564	4680543	4118676	4211222	4572376

Из данных таблицы 4 видно, что за период с 2009 года по 2012 год отмечается тенденция поступательного сокращения величины сумм доначислений по результатам проведенных выездных проверок по Приволжскому федеральному округу. Причинами снижения результатов выездных налоговых проверок в период 2009-2012 гг. являются значительное сокращение количества проводимых выездных тематических проверок, необоснованный отбор налогоплательщиков, а также некачественный предпроверочный анализ направлений проверки.

При всем при этом, наибольшая сумма доначислений по результатам проведенных выездных проверок приходится на 2009 год (245491591 тыс.р.), наименьшая – на 2012 год (101852681 тыс. р.).

Наилучшие результаты по величине собранных сумм доначислений по результатам проведенных выездных проверок по регионам ПФО показали следующие Управления ФНС России: Самарской области – 14%, Республики Татарстан – 12%, Пермского края – 11%, Саратовской области – 10%, а также Республики Башкортостан и Удмуртской Республики – по 7%.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что наиболее результативными являются следующие регионы ПФО: Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Пермский край, Самарская область, Кировская область. Во многом на результативность работы налоговых инспекций данных передовых регионов сказалась:

1)отлаженность их взаимодействия в процессе проведения проверок с органами внешней среды, позволяющая привлекать дополнительную информацию о налогоплательщиках из разных источников (таможенных органов, ГИБДД, органов местного самоуправления, МВД России, лицензионных органов);

2)активное использование в процессе налогового контроля современных информационных технологий, системы предпроверочного анализа информации о налогоплательщиках, которые позволяют усилить контроль на стадии формирования плана проверок и повысить результативность налогового контроля.

То есть, всё это свидетельствует о необходимости использования «отстающими» регионами передового опыта в области налогового контроля у более успешных регионов Приволжского федерального округа.

Васильева М.

РОЛЬ ШКОЛЫ В НРАВСТВЕННО-ЭСТЕТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ РЕБЕНКА

Нравственное воспитание – «золотая оправа образования»

К. Д. Ушинский

На пути создания информационного общества в нашей стране и в мире в целом важно, чтобы каждый человек получил качественное образование и был правильно воспитан в нравственно-эстетическом плане. Ведь образование и такое воспитание являются теми фундаментами человека, которые поддерживают его на протяжении всей жизни. И все это человек получает не в ВУЗах, академиях и колледжах, а именно в школе будучи ребенком, в то время когда происходит формирование личности.

Воспитание - это воздействие, оказываемое на детей родителями и учителями. Это воздействие постоянное и всеобщее. В социальной жизни нет периода и более того, можно сказать, нет ни минуты в течение дня, когда бы молодые поколения не вступали в контакт со старшими и не получали бы вследствие этого воспитательного влияния. Это влияние чувствуется не только в те непродолжительные моменты, когда родители или учителя с помощью обучения сознательно передают результаты своего опыта тем, кто идет вслед за ними. Существует неосознанное воспитание, которое никогда не прекращается.⁷

В наше время, в период глобализации, основной целью современного образования является создание условий для формирования всесторонне развитой, физически здоровой, нравственно богатой, социально компетентной, творческой личности с активной жизненной позицией, патриотическим сознанием и гражданской ответственностью. И поэтому роль школы как основного источника целенаправленного систематического воздействия на нравственное сознание и поведение ребенка значительно возрастает. Важно учитывать то, что нравственно-эстетическое развитие школьника является важнейшим аспектом социализации личности в условиях стремительного развития общества, фактором постепенного и осознанного включения в различные сферы социальной деятельности и общественной жизни.

Республиканский лицей-интернат города Якутска, где я обучалась ставит целью своей работы: формирование личности выпускника лицея, обладающего высоким уровнем компетенций для успешной социализации в современном обществе. Сохранить человеческое достоинство, душевную теплоту и внимание к близкому человеку, не потерять способность воспринимать жизнь в ее красоте и гармонии, относиться к окружающему миру с любовью и заботой – вот задачи, которые необходимо в первую очередь решить в процессе образования и воспитания молодого поколения.

Большие возможности для решения этих задач предоставляет система дополнительного образования нашего лицея. Она позволяет развивать интерес к изучению и углублению знаний, как по предметам, так и выполняет немаловажную роль в развитии творческих способностей, умений

⁷ Эмиль Дюркгейм. Социология образования

и навыков в художественной деятельности, приобщение их к культурным ценностям, традициям нашего якутского народа.

Одним из важнейших средств формирования личности является укрепление школьного коллектива и традиций школы, эффективная педагогическая поддержка системы ученического самоуправления школьников. Яркими и запоминающимися для школьников стали праздники «День Знаний», «День учителя», «Осенний бал», «КВН», «Бал-маскарад», «Неделя якутского языка и литературы», новогодний вечер. Воспитывающая роль таких мероприятий ценна тем, что в их проведении активную позицию занимают сами учащиеся. В лицее существует целая подсистема, решающая задачу эстетического и этического воспитания личности, которая включает в себя наряду с общешкольными и классными мероприятиями всю систему дополнительного образования. Существуют много кружков и объединений. Самыми популярными из которых являются: танцевальный кружок, клуб «Ойкумена», кружок квнщиков и объединение детей, выпускающих газету «Тобул». Проводят немаловажную работу также партии, состоящие из самих детей. Все это, как мне кажется является неотъемлемой частью каждой школы нашей республики.

Непосредственное влияние на успешность нравственного воспитания и эстетического воспитания школьников лежит на преподавательском коллективе. Слово учителя — это во многом самый главный инструмент духовно-нравственного воспитания школьников. Именно учитель, особенно в начальных классах, разбирая поведение реальных людей и персонажей произведений, изучаемых в школьной программе, дает нравственную оценку их поступкам.⁸

Учителя нашей школы профессионалы своего дела. Они делают каждый урок интересным, а материал, который сами преподают — легко запоминающимся и доступным для каждого. Каждый учитель находит для своего ученика индивидуальный подход, учитывая его способности. Также в лицее преподают преподаватели Северо-восточного федерального университета, что является огромным плюсом для каждого ученика нашего лицея.

В заключении хочется отметить, что школа как важный социальный институт общества должна своевременно и правильно выполнить те функции, которые возлагает на него все государство и мир в целом. Ведь именно от этого зависит в каком мире мы будем жить в будущем.

⁸www.vashevse.ruСтатья «нравственное воспитание детей»

*Васильева Е. П.
студент
Закирова А. И.
студент*

*Набережночелнинский институт Казанского
(Приволжского) Федерального Университета)*

Российская Федерация, республика Татарстан, г.Набережные Челны
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ

Наружная реклама – это, своего рода, одно из средств массовой информации, которое располагается на улицах в виде различных щитов, плакатов, витрин и т.п. Такая реклама является одним из самых распространенных методов подачи информации.

На сегодняшний день во многих городах наблюдается явная избыточность наружной рекламы. Заполнившей сегодня центральные улицы и площади городов, ей становится все труднее выполнять свою главную функцию – привлечение внимания, тем самым снижается эффективность данного рекламного носителя.

Причин падения эффективности рекламы достаточно много. Во-первых, потребитель сегодня владеет большим объемом информации. Это означает, что потребитель не всегда обращает внимание на рекламу, так как ему приходится воспринимать огромное количество другой информации, которая может оказаться как полезной, так и бесполезной. Наружная реклама просто не успевает “прорваться” в сознание потребителя.

Во-вторых, наружная реклама в большинстве случаев нацелена на большинство потребителей. Это свойство всей традиционной рекламы – не всегда удается воздействовать на целевую аудиторию, поэтому многие рекламные усилия просто проходят мимо. Наружной рекламе не хватает адресности, а сегодня это уже стало настоящей проблемой.

В-третьих, наружная реклама, как, впрочем, и многая другая реклама, стоит достаточно дорого. Приходится платить не только за размещение рекламы, но и за подготовку проекта, за дизайн и так далее. В такой ситуации рекламодатели постепенно отходят от использования такой рекламы и обращают внимание, например на рекламу в Интернете.

Для повышения эффективности необходимо создавать новые нестандартные формы подачи рекламного сообщения. Одной из такой форм являются Ambient Media. Термин ambient (в переводе с англ. означает «окружающий») впервые использовали применительно к рекламе и медиа в Великобритании в середине 90-х годов XX века. Этим словом стали обозначать рекламу, которая попадает на глаза потребителю в самых неожиданных местах: на обратной стороне проездного билета общественного транспорта, на дверях при входе в торговый центр, на ручке тележки в супермаркете. Дополнительный смысл этому понятию сообщило

разработанное Брайаном Эно направление электронной музыки в стиле ambient, поднимающей настроение и формирующей особую атмосферу.[1]

Привлечь внимание потребителя к торговой марке, повысить лояльность к ней, выделиться из конкурентной среды, целенаправленно воздействовать на целевую аудиторию, добиться неожиданного эффекта, обеспечить высокую частоту контакта – вот некоторые задачи, которые решает Ambient Media.

Ambient Media сильны в первую очередь тем, что создают эффект неожиданности и используют «подсобные» средства. Например, IKEA оборудует автобусные остановки предметами мебели. Производитель безалкогольных напитков «The Coca-Cola Company» на одном из пляжей порадовал отдыхающих душевыми кабинками, оформленными в виде автомата выдачи напитка «Sprite».

Однако, у Ambient Media, как у любого другого носителя имеются и свои недостатки. Когда потребитель привыкает к появлению рекламы в каком-то конкретном месте (например, зеркало в туалете клуба или фитнес-зала, тротуарные дорожки и т.д.), рекламное сообщение теряет свою необычность, тем самым снижается ее эффективность.

Согласно исследованию Марка Вануэля, доктора философских наук, профессора маркетинга HEC School of Management, ambient media могут влиять на потребителей тремя способами. Во-первых, они делают новый бренд «реальным», во-вторых, они способны повторно вызывать в воображении образы брендов путем установления ассоциативной связи, в-третьих, они положительно влияют на восприятие рекламной информации в целом, поскольку вызывают исключительно положительные эмоции. Поэтому основное условие эффективности медиасообщений на нестандартных носителях заключается в том, что между носителем и текстом сообщения должна быть устойчивая связь, реализованная на интуитивном уровне. Рекламную акцию следует детально продумать и хорошо подготовить. Подбор окружающих предметов, призванных стать медианосителями, должен отвечать целям кампании и характеру рекламируемого товара. И главное, на данные предметы должны обратить внимание представители целевой аудитории. В связи с этим можно вспомнить рекламу конструктора Lego в Чили (рекламное агентство IDB-FCB), где к огромному строительному крану прицепили увеличенный макет Lego-кубика. Или рекламу турагентства «Лето всего лишь в пяти часах отсюда», которую разработало шведское агентство Saatchi & Saatchi. Благодаря креативному решению на некоторых транспортных остановках в Стокгольме, подняв голову, можно было увидеть на ситилайте пальмы и голубое небо Канар.

Специалисты признают, что несомненное преимущество ambient-кампаний – то, что в большинстве это малобюджетные и низкотехнологичные решения.

Сейчас в России насчитывается около 100 видов Ambient Media: дома (реклама на квитанциях ЖКХ, на спичках, на фасадах многоэтажных домов), места отдыха (реклама на подставках под пивные кружки, реклама на полу туалета, на дне бассейна, на льду, на креслах), общественный транспорт (реклама на сиденьях, на обратных сторонах билетов, на бортах автобусов, самолетов), офисы (реклама на канцелярских принадлежностях), магазины (реклама на тележках, реклама на чеках), люди (участники флеш-мобов) и др.

В любом случае, сектор Ambient Media прогрессирует, а популярность данного инструмента быстро растет. В заключении хотелось бы вспомнить слова знаменитого маркетолога Сета Година: «Основа любой рекламы – необходимость заставить клиента отвлечься от своих дел и подумать о чем-то другом». А нетрадиционные формы рекламы хорошо с этим справляется.

Использованные источники:

1. Данилюк.А, Титенская И. Ambient media - новые рекламные носители. // Бизнес-журнал Украины Bizkiev.com. [Электронный ресурс]. URL: <http://bizkiev.com/content/view/368/205/>
2. Дж. Бернетт, С. Мориарти. «Маркетинговые коммуникации интегрированный подход». — СПб., 2001. - 84 с.
3. Российский рынок рекламы 2010. // Интернет-сообщество Marketingpeople. - 2011. - 18 февраля [Электронный ресурс]. URL: http://www.marketingpeople.ru/article.php?article_id=490

Васильева М.

КРАЕВЕДЕНИЕ КАК ОСНОВА ДУХОВНОГО И ПРАВСТВЕННОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ ОБЩЕСТВА

Восстановление и возрождение нашего исторического и духовного наследия, воспитание духовности и гражданственности, без чего не может жить и развиваться ни одна нация, невозможно без уважения к своей истории, культуре, родному краю. Краеведение является основой духовного и нравственного возрождения общества. Жизнь в собственной культуре, духовная связь с родной землей, общение со своими сородичами- основа органичной, нормальной гордости своей культурой. Народ, опирающийся на традиции культуры, хорошо ориентируется на глобальные тенденции мирового развития и активно участвует в формировании реалий современного общества, которое называют постиндустриальным, информационным обществом. Краеведение в этом отношении играет первую роль. Каждый из нас не только готовится к будущей взрослой жизни, но и живет реальной жизнью. Он должен найти себе полезное дело по душе, ощущая чувство успеха, уверенности, без чего невозможно сформировать достоинство и нравственную устойчивость будущего гражданина.

Во время учебы в общеобразовательной школе, я являлась членом экспедиции «Эллаяада», где мы изучали историю родного Хангаласского

улуса, ездили по достопримечательным местам своего родного края, делали археологические раскопки. В 2009 году экспедиция проводила свои исследования по маршруту села Ой- Улахан-Ан, Еланка-река Кэтэмэ. Целью экспедиции было ознакомление с историей и природой Средней Лены, богатой археологическими и палеонтологическими находками. Я, в составе второй группы, отправилась на моторной лодке по маршруту Еланка-Улахан-Ан- река Кэтэмэ. Мы искали самую древнюю писаницу – самого северного всадника.

По итогам этой экспедиции мною была написана работа «Самый северный всадник»- уникальная писаница бронзового века»

Эта писаница, нарисованная красной охрой на скале, находится на утесе между деревнями Еланка и Тит-Ары, в 14- 15 км. Ниже последней. Ее изучали наши знаменитые ученые археолог и этнограф Гаврил Васильевич Ксенофонов в 1920 годах и известный археолог Алексей Павлович Окладников в 1940 годах.

Рисунки писаниц считаются рисунками бронзового века. Исследование бронзового века Якутии может дать очень много для истории народа саха, ведь легендарные саки Великой степи появились именно в бронзовом веке и территория нынешней Якутии была частью их обширного государства. Поэтому изображения на среднеленских писаницах очень важны для изучения истории народа саха. Все рисунки являются истоками развития духовной культуры народа саха. Поэтому сравнении этих исторических реликвий – проблема сегодняшнего дня. Для будущих поколений, для наших потомков мы должны сохранить древние истоки культуры якутского народа. Изображения наскальных писаниц Средней Лены представляют своеобразный и исторический источник, на материале, которого выступают история и культура древних обитателей этой части Северной Азии, великой реки Лены.

По данному докладу стала лауреатом республиканской научно-практической конференции «Романовские чтения», посвященной 100- летию профессора И.М.Романова 2009 году; диплом 1 степени в НПК «Шаг в будущее» в 2009 году. В научно- популярном историческом журнале для старшеклассников и молодежи «Аттила» в 2011 в №2 опубликован мой доклад «Самый северный всадник» - уникальная писаница бронзового века»

В заключении хочется сказать, что воспитывать чувство гражданственности и патриотизма в каждом ребенке нужно с детства, вовлекая его в историю и прошлое нации. Ведь, что может быть интереснее и увлекательнее, чем ходить на экскурсии, изучать древние писаницы, предметы и находить все новое и новое. Это по силам любому ребенку, нужно только направить на правильное русло. Кто знает может кто-то из них будущий археолог, ученый.

*Васильева Е. П.
студент
Закирова А. И.
студент*

*Набережночелнинский институт Казанского
(Приволжского Федерального Университета)*

Российская Федерация, республика Татарстан, г.Набережные Челны

МОТИВЫ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕКЛАМЕ

Вы когда-нибудь задумывались, почему люди выбирают именно этот бренд из всего многообразия товаров данной категории. На какое качество рекламируемого товара следует сделать главный акцент, чтобы сподвигнуть потребителя на покупку.

Если установить связь между потребностями клиентов и товаром, можно помочь потенциальным покупателям ответить на вопрос: почему они могут удовлетворить ту или иную потребность с помощью именно этого товара, а не иного. Здесь в основе выступают мотивы, являющиеся причинами потребности, которые впоследствии предопределяют выбор поступков личности, находящих свое отражение в эмоционально-оценочном отношении людей к рекламе.

Мотив – это побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности и вызванное совокупностью внешних или внутренних условий и установок, стимулирующих активность индивида и определяющих её направленность.

Мотивы в рекламе играют роль своеобразного рычага, повернув который вы побуждаете реализовать возникшую у человека потребность и как следствие – купить ваш товар или услугу. Например, покупая крем – женщина выбирает не само средство по уходу за лицом, а возможность стать молодой и привлекательной.

И так мы с вами выяснили, что потребители покупают не продукты и услуги, а удовлетворение потребности, мотивов или разрешение проблем. Причем часть этих мотивов может быть явной, а часть - скрытой, либо даже не осознанной потребителем. Следовательно, перед маркетологами встает задача по выявлению мотивов, которые их продукты или услуги могут удовлетворить. Изучение мотивов совершения покупки - очень важный психологический аспект рекламной кампании, который оказывает большое влияние на ее успешность. Затем, с учетом этих мотивов, разрабатывается маркетинговый комплекс.

Мотивы, используемые в рекламных обращениях можно разделить на три группы (табл.1): рациональные, эмоциональные, социальные.

Таблица 1

Мотивация в рекламе		
Рациональные мотивы	Эмоциональные мотивы	Нравственные и социальные мотивы
Мотив здоровья; Мотив прибыльности; Мотив надежности и гарантий; Мотив удобств и дополнительных преимуществ	Мотив свободы; Мотив страха; Мотив значимости и самореализации; Мотив уподобления; Мотив открытия; Мотив гордости и патриотизма; Мотив любви; Мотив сексуальной привлекательности; Мотив радости и юмора	Мотив справедливости; Мотив защиты окружающей среды; Мотив порядочности; Социальный мотив; Мотив сострадания

Реклама, опирающаяся на рациональные мотивы, подчеркивает отличное качество товара, его надежность и функциональность, удобство и простоту использования, а также экономичность. Пример: Bosch: «10 лет стирает – 10 тонн отстирывает на ¼ кв. метра».

Эмоциональные мотивы в рекламе «играют» на желании получателей избавиться от отрицательных и добиться положительных эмоций. Естественно, эта цель достигается в соответствии с рекламным обращением путем покупки рекламируемого товара (услуг). Как пример, разберем мотив любви. Он используется в рекламе игрушек, подарков (как для женщин, так и для мужчин), средств ухода за детьми и т.п.

Реклама детского питания Gerber. Для каждой мамы её ребенок самый красивый и умный, и она готова на все чтобы дать ему лучшее. Именно на это светлое чувство – любовь, и рассчитаны все рекламные кампании детского питания. Gerber - мамина любовь в каждой ложечке. В рекламном ролике не забывают упомянуть о натуральности продукта и о том, что он не содержит крахмала, сахара и соли, что идеально для начала прикорма. А видеоряд показывает нежные отношения мамы и ребенка, тут и ласковые поглаживания пяточки малыша, поцелуи и кормление, и все это сопровождается постоянным смехом ребенка.

Данная реклама рассчитана на тех, кто действительно любит детей и искренне желает им самого лучшего. «Лучшее» в данном случае – продукция компании Gerber Products Company.

Социальные (нравственные) мотивы в рекламе. Они апеллируют к чувству справедливости и порядочности. Основной целью такой рекламы является решение таких острых проблем, как охрана правопорядка, защита окружающей среды и т.п.

Примером рекламы с использованием социальных/нравственных мотивов можно назвать серию видеороликов проекта под названием «Учимся жить вместе». Здесь рассказывается о том, что мы все разные, каждый из нас — уникален, по-своему индивидуален, однако у всех нас ещё что-то общее. В данной серии рекламных роликов снялись такие именитые люди как: народный артист России, Андрей Соколов и Ольга Шелест российская теле- и радиоведущая. Весь рекламный ролик построен вокруг стихотворения, заключительные строки которого совпадают в обоих видеорядах:

...И нет разницы на деле:

Инвалид - не инвалид!

Люди так не делятся!

Рассмотрев данные мотивы в рекламе, мы можем с уверенностью говорить о том, что все основные приемы психологического воздействия рекламы на потребителя преследует одни и те же цели: во-первых, выделить предмет рекламы среди конкурентов; во-вторых, донести сведения о нем в наиболее выгодном виде; в-третьих, создать из рекламируемого предмета или услуги миф, привлекающий потребителя.

Кто умеет увлечь клиентов, тот побуждает их к активным действиям и добивается наивысших результатов.

*Васильева Е. П.
студент*

*Закирова А. И.
студент*

*Набережночелнинский институт Казанского
(Приволжского Федерального Университета)*

Российская Федерация, республика Татарстан, г.Набережные Челны
ТРАДИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА РЕКЛАМЫ СЕГОДНЯ

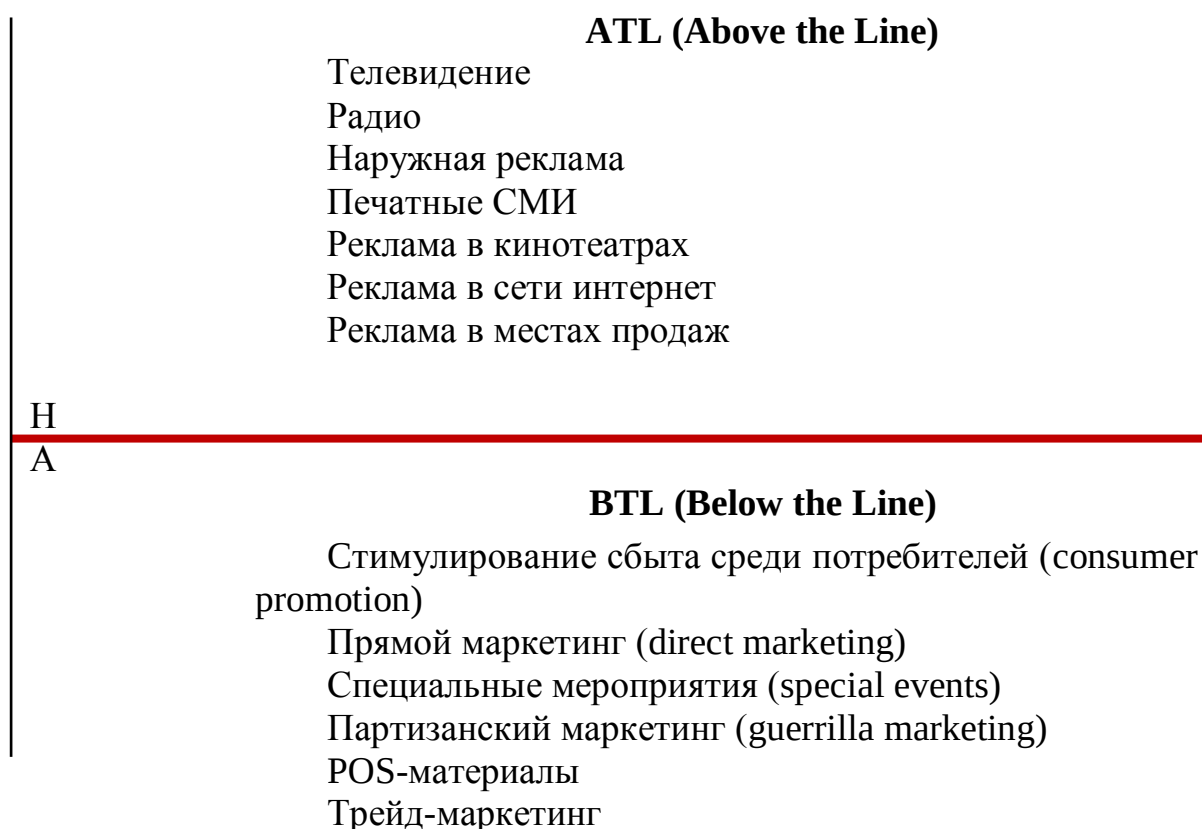
Плох тот рекламодатель, который не стремится оказать то или иное воздействие на потенциальных потребителей объекта рекламирования и побудить их тем самым к совершению определенного действия или поступка с помощью рекламных средств.

Термин «средства рекламы» включает в свое содержание широкий круг различных возможностей для передачи рекламного обращения от рекламодателя к потребителю. Существует великое множество определений такого понятия как "средство рекламы", вот одно из них: Средство рекламы — различные средства, которые можно использовать для донесения рекламной информации до целевой аудитории (печатные, вещательные, электронные, наружные и т.д.).

Для того чтобы иметь представление о традиционных средствах рекламы нам необходимо более подробно разобрать такие определения как

ATL и BTL. Легенда гласит, что термины ATL и BTL возникли в конце 1940-х годов в США, когда один из топ-менеджеров компании Procter&Gamble, составляя рекламный бюджет, включил в него расходы на рекламу в печатных СМИ, на телевидении и радио, на наружную и полиграфическую рекламу и «подвел черту». Однако он быстро вспомнил, что забыл включить в рекламный бюджет расходы на прямую рассылку рекламных объявлений и каталогов. Так как черта под сметой была уже подведена, топ-менеджер был вынужден вписать дополнительную статью расходов под чертой. Таким образом появились в рекламе понятия «над чертой» — Above the Line — ATL и «под чертой» — Below the Line — BTL (ниже предоставлен рисунок 1, который содержит подробное схематическое описание).

Рисунок 1



Как видно из приведенного выше изображения, ATL - это традиционные средства рекламы, в то время как BTL – нетрадиционные.

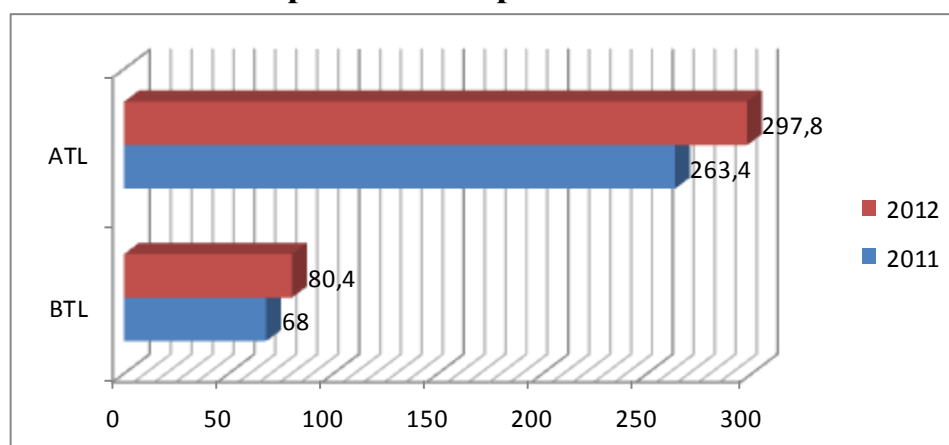
Целевой аудиторией ATL-рекламы являются самые массовые социальные группы населения. Наибольшая часть бюджета в рекламе часто относится к ATL, поскольку широкий охват этого вида рекламы и высокий уровень ее воздействия на целевую аудиторию обуславливают её высокую абсолютную стоимость.

Хочется отметить тот факт, что деление на ATL и BTL получило широкое распространение только в нашей стране. В то время как большинство американских агентств декларируют работу по принципу TTL (Through the line) - «вне линии». Англоязычный рекламный термин переходного периода, связывающий два подхода к сегментированию каналов коммуникаций: традиционный, разделяющий все расходы на продвижение на ATL и BTL, и интегрированный, который уравнивает в правах все инструменты продвижения. Говоря о TTL, как правило, подразумевают «смешивание» нескольких каналов коммуникации для донесения единого рекламного сообщения, что при грамотном планировании становится весомым аргументом рекламодателя в постоянной борьбе за внимание потребителя. Обозначает кампанию, в которой одновременно задействованы средства ATL, BTL, event marketing и т. д. Как пример можно рассмотреть совместную Акцию кофе "Jacobs Monarch" и шоколада "Alpen Gold" под названием "Миллиономагия" проходившую с 14 июня по 31 июля 2012 с поддержкой в медиа. Ежедневно мы могли наблюдать по телевизору рекламу с участием Сергея Светлакова, который предлагал нам выиграть этот самый миллион. Победителями могли стать те, кто выполнил все промо-условия рекламной акции.

Далее будет более подробно расписаны традиционные средства рекламы и их объемы на рынке. Комиссия экспертов Ассоциации Коммуникационных Агентств России подвела итоги развития рекламного рынка России за 2012 год.

Диаграмма 1

Объем рекламного рынка ATL и BTL



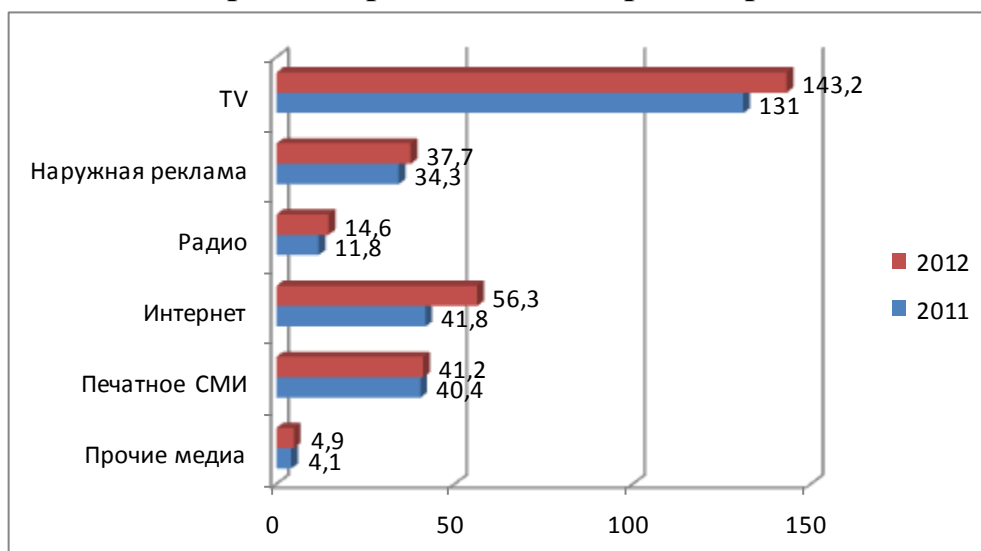
Рассмотрев диаграмму 1 можно отметить, что суммарный объем рекламы в средствах ее распространения (сегмент ATL-услуг) без учета НДС, несмотря на неравномерность динамики в течение года, составил почти 300 млрд.руб., что на 13% больше, чем за предыдущий год. Объем

рынка рекламы в сегменте BTL-услуг составил 80,4 млрд.руб., что на 18% больше, чем аналогичный показатель 2011 года.

Далее проанализируем данные по объему рынка традиционных средств рекламы за 2011 и 2012 года. Для большей наглядности рассмотрим диаграмму 2, приведенную ниже.

Диаграмма 2

Объем рынка традиционных средств рекламы



Объем телевизионной рекламы, который по-прежнему занимает основную часть рынка, в 2012 увеличился на 9% по сравнению с 2011 годом. Однако если сравнивать данные за последние 3 года, то мы заметим спад роста объема рынка. В 2010 году рост объема рынка телевизионной рекламы составлял 14,9 %, а в 2011 он был равен 18,23 %, что значительно выше показателей за 2012 год. В настоящее время можно считать, что как сейчас, так и в ближайшем будущем телевидение выступает и будет выступать как СМИ, имеющее огромное преимущество перед всеми остальными формами рекламы, благодаря самому массовому охвату потребителей и наиболее эффективному воздействию на них, сочетающему одновременно слуховое и визуальное восприятие информации.

Рынок наружной рекламы достаточно не устойчив, но все же медленно но верно набирает объемы. В 2009 году было рекордное падение объемов рынка на 44% , почти столько же сколько у печатных СМИ. Однако, сейчас наружная реклама идет более уверенно, в отличие от прессы. В 2010 году рост на рынке наружной рекламы составил 8,4%, в 2011 - 13,4% и в 2012 году 10%, иными словами в этом году объем рынка наружной рекламы равен 37,7млрд. рублей. Во многом развитию наружной рекламы содействуют условия современного города, где этот вид рекламы представлен носителями разнообразных сообщений рекламного характера, ориентированных на визуальное восприятие. Такая группа рекламных носителей ярко выделяется на фоне серого однообразного города, и состоит из: электронных табло,

конструкций, установленных на крыше домов, панно, мультитеlevisionных установок, кронштейнов, штендеров, рекламных щитов, маркизов, перетяжек и т. д. Средства наружной рекламы контролируются местными законами по размеру, месту размещения, освещения и содержания - примером могут послужить рейды городских спецслужб проводимых в городе Набережные Челны в конце февраля - начале марта. По распоряжению мэра Челнов Василя Шайхразиева был проведен мониторинг наружной рекламы, в итоге было демонтировано 19 объектов. Поэтому, прежде чем заказать любую наружную рекламу, обсудите эти вопросы с вашим исполнителем. Вне зависимости от того, кто будет нести ответственность, получите письменное разрешение от вышестоящих инстанций.

Сегодня мы уже с уверенностью можем сказать, что 2012 год стал самым успешным для рынка радиорекламы за последние пять лет. В этом году радио окончательно вышло из кризиса и превысило показатели докризисного 2007 года, достигнув отметки в 14.6 млрд.руб. без учета НДС. При этом, стоит отметить, что на протяжении всего года радио (23%) оставалось вторым самым динамично развивающимся медиа, уступая по темпам роста только интернету(35%). Такая динамика позволяет нам делать позитивные прогнозы на будущее.

Интернет по прежнему идет семимильными шагами, оставив далеко позади все остальные СМИ, учитывая, что в 2001 году весь рынок интернет рекламы составлял всего двести миллионов рублей. И по всей видимости это далеко не предел возможностей данного ресурса. Этот рынок до сих пор развивается и появляются все более новые и выгодные возможности для рекламодателей.

Наблюдая за ростом интернет рынка вспоминаются слова Билла Гейтса из книги «Бизнес со скоростью мысли“ : “В будущем на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете и те, кто вышел из бизнеса“.

Хуже всего дела идут у печатных СМИ. За период 2011-2012 годов они сбавили темпы роста рынка и смогли набрать только 2%, но это позволило им превысить показатели 2005 года в 36,7 млрд.. Многие обвиняют именно интернет в сокращении рынка печатных СМИ. Дело не в том, что сегодня прессу стали читать больше или меньше, просто существенно изменился ее формат. Если раньше люди пропускали свои остановки, уткнувшись в развороты газет и журналов, то сегодня мы узнаем всю необходимую нам информацию из электронных ресурсов на наших смартфонах, планшетных компьютерах и прочих технических устройствах цифровой эпохи. Данный факт демонстрирует переориентацию рынка прессы. Уже сейчас на западном рынке периодической печати многие журналы и газеты полностью отказываются от бумажного формата или создают дополнительные онлайн-версии. Также на неопределенность в дальнейшем существовании периодической печати на бумаге влияют такие факты, как: уменьшение

доходов от рекламы в печатных изданиях Западной Европы и США, сокращение профессиональных штатов, а также выход прессы в сверхпопулярные сегодня социальные сети.

Проанализировав выше приведенные данные можно сделать предположение, что решающими судьбу всех печатных СМИ России будут ближайшие 30 лет, либо пресса найдет лазейку и сможет вернуть своих читателей, либо уйдет в просторы интернета.

2009 год оказался роковым для всех средств традиционной рекламы, кроме интернета, который смог увеличить свои объемы на 26%, даже тогда когда все остальные ушли в минус. Особенно тяжело сейчас приходится наружной и печатной рекламе, они так и не смогли вернуться к докризисным показателям.

В последние годы использование инструментария BTL становится все более популярным на территории Российской Федерации, в то время как на Западе наметилась тенденция к использованию ATL наряду с BTL, в частности для решения вопросов продвижения и расширения брендов.

Ватан И.К.

студент 3 курса специальности «Экономика»

Новокузнецкий филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

Россия, г.Новокузнецк

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА В РОССИИ И ЕЕ ИЗМЕНЕНИЕ В СВЯЗИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ КОРРЕКТИРОВКОЙ 2013 Г

Потребительская корзина – необходимые для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания.

Потребительская корзина для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации определяется не реже одного раза в пять лет [3].

Впервые в России законодательно структура и объем потребительской корзины были определены в Федеральном законе N 201-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» от 27 октября 1999 г. Реальные изменения в структуре потребительской корзины были произведены в 2006 и 2012 годах, поскольку закон N 332-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации в 2011 – 2012 годах» от 24 ноября 2010 года оставляет состав и объем потребительской корзины остается неизменным с 2006 года. Таким образом, целью данной статьи является анализ изменений, произошедших в структуре потребительской корзины в 2012 году по сравнению с 2006 годом. Следует

отметить, что Федеральный закон № 277-ФЗ «О потребительской корзине в целом по РФ», от 3 декабря 2012 года, официально вступил в силу 1 января 2013 года.

Рассмотрим состав и объем потребительской корзины, установленный в Федеральном законе N 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по РФ» от 10 марта 2006 года, представленные в таблицах 1 – 3 [3]:

Таблица 1 – Объем потребления продуктов питания для основных социально-демографических групп населения

Наименование	Ед. измер	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты, макаронные изделия	кг	133,7	103,7	84,0
Картофель	кг	107,6	80,0	107,4
Овощи и бахчевые	кг	97,0	92,0	108,7
Фрукты свежие	кг	23,0	22,0	51,9
Сахар	кг	22,2	21,2	25,2
Мясопродукты	кг	37,2	31,5	33,7
Рыбопродукты	кг	16,0	15,0	14,0
Молоко и молочные продукты	кг	238,2	218,9	325,2
Яйца	шт	200,0	180,0	193,0
Масло, маргарин	кг	13,8	11,0	10,0
Прочие продукты (соль, специи чай)	кг	4,9	4,2	3,6

Таблица 2 – Объем потребления непродовольственных товаров для основных социально-демографических групп населения

Наименование	Ед. измер	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Верхняя пальтовая группа	шт/лет	3/7,6	3/8,7	3/2,6
Верхняя	шт/лет	8/4,2	8/5	11/2

костюмно-пальтовая группа				
Белье	шт/лет	9/2,4	10/2,9	11/1,8
Чулочно – носочные изделия	пар/лет	7/1,4	4/1,9	6/1,3
Головные уборы и галантерея	шт/лет	5/5,0	4/5,6	4/2,8
Обувь	пар/лет	6/3,2	6/3,5	7/1,8
Школьно – письменные товары	шт/лет	3/1	3/1	27/1
Постельное белье	шт/лет	14/7	14/7	14/7
Товары культурно бытового и хоз. значения	шт/лет	19/10,5	19/10,5	19/10,5
Предметы первой необходимости, санитария и лекарства	% от общей величины расходов на непрод товары в мес	10	15	12

Таблица 3 – Объем потребления услуг для основных социально-демографических групп населения

Наименование	Ед. измер	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Жилье	кв. м общей площади	18	18	18
Отопление	Гкал в год	6,7	6,7	6,7
Водоснабжение	л в сутки	285	285	285
Газоснабжение	куб м в месяц	10	10	10
Электроэнергия	кВт/ч в месяц	50	50	50
Транспортные услуги	Поездок в год	619	150	396
Услуги культуры	% от общей величины расходов на услуги в месяц	5	5	5
Другие виды услуг	% от	15	15	15

	общей величины расходов на услуги в месяц			

Для детального сравнения так же рассмотрим состав и объем потребительской корзины, установленный в Федеральном законе N 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по РФ» от 3 декабря 2012 года, представленные в таблицах 4,5[4]:

Таблица 4 – Объем потребления продуктов питания для основных социально-демографических групп населения

Наименование	Ед. измер	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты, макаронные изделия	кг	126,5	98,2	77,6
Картофель	кг	100,4	80,0	88,1
Овощи и бахчевые	кг	114,6	98,0	112,5
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
Сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54,0	44,0
Рыбопродукты	кг	18,5	16,0	18,6
Молоко и молочные продукты	кг	290,0	257,8	360,7
Яйца	шт	210	200	201
Масло, маргарин	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, специи чай)	кг	4,9	4,2	3,5

Таблица 5 – Соотношение стоимости непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания (в процентах):

Наименование	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Непродовольственные товары	50	50	50
Услуги	50	50	50

Представим в виде диаграммы изменение структуры продовольственных товаров для групп населения (рисунок 1 – 3):

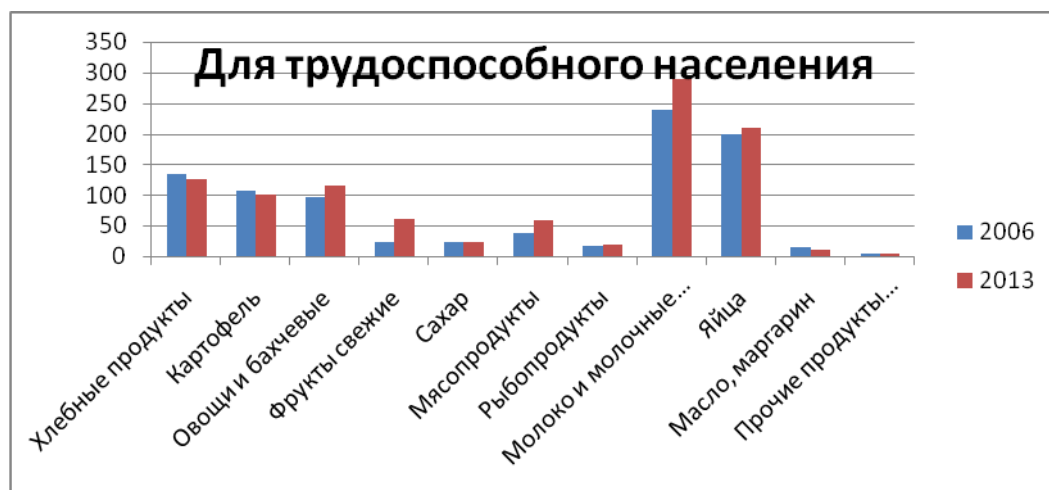


Рисунок 1 – Изменение продуктов питания продовольственной корзины для трудоспособного населения с 2006 – 2012гг.

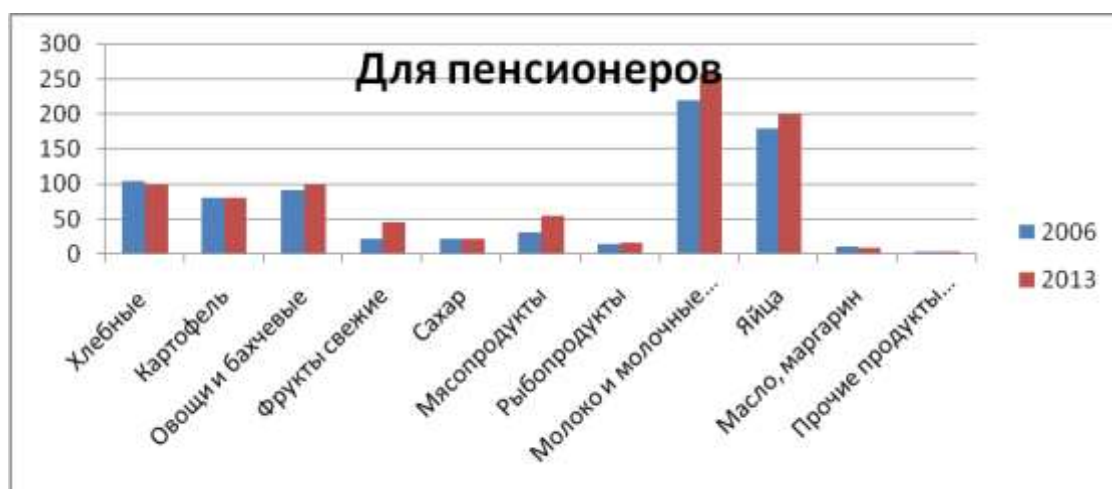


Рисунок 2 – Изменение продуктов питания продовольственной корзины для пенсионеров с 2006 – 2012гг.

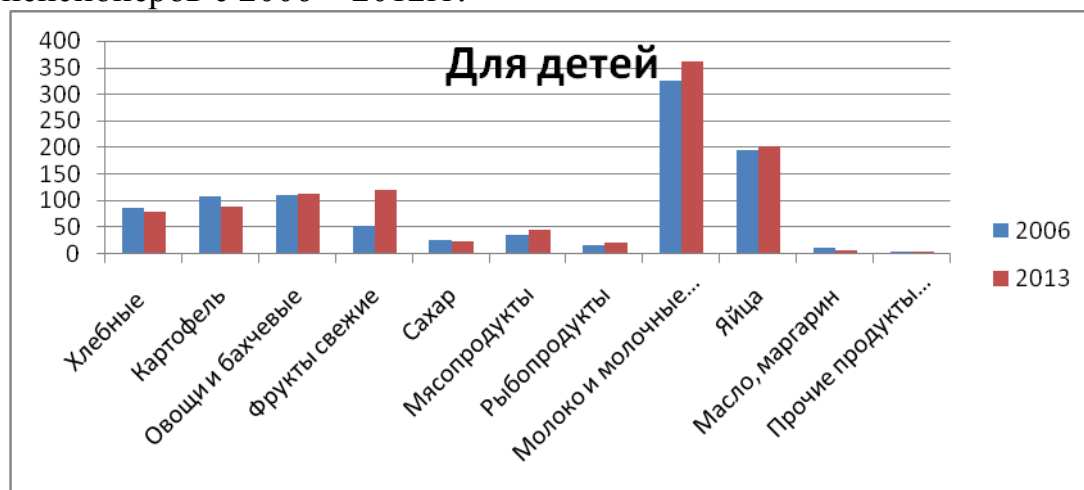


Рисунок 3 – Изменение продуктов питания продовольственной корзины для детей с 2006 – 2012гг.

Как представлено на рисунках 1 – 3 для трудоспособного населения модификация в объеме потребительской корзины в динамике по продуктам питания привели к следующим изменениям: объем потребления снизился по таким позициям, как хлебные продукты и макаронные изделия, картофель, масло и маргарин; и увеличился по таким, как овощи и бахчевые, фрукты свежие, мясопродукты, рыбопродукты, молоко и молочные изделия, яйца. Для пенсионеров объем потребления снизился для хлебных продуктов и макаронных изделий, при этом увеличился для таких продуктов, как овощи и бахчевые, фрукты свежие, мясопродукты, рыбопродукты, молоко и молочные изделия, яйца. Для детей объем потребления снизился для таких наименований, как хлебные продукты и макаронные изделия, картофель, сахар, масло и маргарин, в то же время произошло увеличение нормы потребления для таких продуктов, как овощи и бахчевые, фрукты свежие, мясопродукты, рыбопродукты, молоко и молочные изделия, яйца.

Увеличена пищевая и биологическая ценность корзины. Для этого повышена норма потребления мяса и мясопродуктов, рыбы, молока и молокопродуктов, яиц, овощей, фруктов и, наоборот, сокращена в отношении хлеба, картофеля, растительного масла и других жиров. В частности, норма потребления мясопродуктов для трудоспособного населения возросла на 57,5%, для пенсионеров - на 71,4%, для детей - на 30,6%; рыбопродуктов - на 15,6%, 6,7% и 32,9% соответственно. Более чем в 2 раза увеличена норма потребления свежих фруктов. Тем самым продуктовая часть потребительской корзины стала более качественной и приблизилась к нормам здорового питания.

Непродовольственная часть корзины (промтовары и услуги) приведена в соответствие с реальным потреблением. Ее объем установлен не в натуральных показателях, а в относительных - 50% от стоимости продуктов питания. По данным Росстата, доля фактических расходов на непродовольственные товары достаточно стабильна и составляет 24-25,5% (в прежней корзине она занижена до 17%), на услуги - 25,2-26,8% (в прежней корзине завышена до 40%). Определять минимальную потребность в непродовольственных товарах, как раньше (например, 6 пар обуви на 3 года, 3 пальто на 7 лет), нецелесообразно, причинами чего является рост доступности товаров массового спроса, значительная региональная дифференциация непродовольственных товаров и услуг [1,2]. Даже в близлежащих регионах РФ (к примеру, Кемеровская область и Новосибирская область) наблюдается данная тенденция. Новосибирская область – это регион, предоставляющий большее количество услуг, не достаточно развитых или отсутствующих в Кемеровской области (например, развиты услуги туризма, водный транспорт, создана детская железная дорога

(по проектам инженеров компании РЖД) как развлекательного, так и обучающего характера; предоставление услуг образования головных высших учебных заведений, в том числе академический городок).

Вячеслав Бобков, гендиректор Всероссийского центра уровня жизни отмечает, что рост потребительской корзины составляет в среднем всего 4 %. По его мнению, корзина должна быть раза в три весомее, поскольку следовало бы учесть, например, мобильные телефоны и компьютеры, что позволило бы детям из малообеспеченных семей «вписаться в жизнь, где правят информационные технологии», а также сбережения, возможность пользоваться кредитом, хотя бы изредка питаться вне дома [5].

Дмитрий Абзалов, вице-президент Центра стратегических коммуникаций, отмечает, что значительное увеличение потребительской корзины может серьезно подорвать экономику, поскольку приведет к увеличению льгот, минимальный размер заработной платы. В свою очередь, в результате себестоимость увеличится, а поскольку других конкурентных преимуществ российской продукции не так уж много, ее конкурентоспособность снизится. С другой стороны, пользование мобильной связью и Интернетом сегодня уже является необходимостью, что означает необходимость изменения структуры потребительской корзины [5].

По нашему мнению, от состава и структуры потребительской корзины действительно напрямую зависит прожиточный минимум, который влияет на уровень качества жизни населения. Разделяя мнение В. Бобкова и Д. Абзалова, мы так же считаем целесообразным включить в потребительскую корзину статьи расходов, которые необходимы для нормальной жизнедеятельности современного индивида. Например, следует включить в расходы оплату таких услуг, как: услуги Интернета (придерживаясь позиции минимальных затрат с небольшой скоростью передачи данных), оплата услуг сотовой связи (в среднем в месяц представитель трудоспособного населения тратит на разговоры по сотовому телефону 600 минут, но в дальнейшем мы будем учитывать стоимость пакета услуг), посещение развлекательных комплексов, театров, музеев (один раз в месяц на человека), страхование (автомобиль как средство передвижения в настоящее время является уже не предметом роскоши, а предметом необходимости, поэтому мы включаем, например, затраты на ОСАГО, которые приблизительно равны 4200 руб/год). Поскольку, в настоящее время финансовые средства значительной доли населения не позволяют приобретать товары, необходимые для современной жизни (кровать, холодильник, стол, стиральная машина, электрическая плита, ванная и т.п.), то, разделяя мнение Д. Абзалова, мы считаем рациональным включить в потребительскую корзину затраты на предоставление возможности населению пользоваться кредитом. Однако, мы не согласны с включением сбережений в потребительскую корзину, так как, они имеют долгосрочный характер, а

исходя из определения, потребительская корзина представляет собой необходимый для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор расходов, приходящийся в месяц.

Произведем расчеты в соответствии с предложениями, по усовершенствованию потребительской корзины, путем включения статей затрат (в среднем), описанных выше, в состав потребительской корзины.

Услуги Интернета – 350 руб/мес; услуги сотовой связи (пакет услуг в месяц) – 300 руб/мес; посещение развлекательных комплексов, театров, музеев – 300 руб/мес.; страхование имущества – 350 руб/мес.

Предоставление кредита гражданам на срок 60 месяцев под процентную ставку 21% годовых (942,03 руб.). Расчет был произведен исходя из минимального набора мебели и бытовой техники, с учетом минимальных затрат.

Так, стоимость холодильника составляет 9000 руб.; электрической плиты – 5000 руб.; кровати односпальной – 4500 руб.; стола кухонного – 600 руб.; стиральной машины – 3500 руб.; ванной – 5400 руб. Итого стоимость приборов бытового назначения = 28000 рублей.

Рассчитаем сумму кредита с учетом годовых процентов. Взял кредит сумме 28000 рублей под 21% годовых на 5 лет. Сумма ежемесячного погашения основного долга – 466,66 руб. (28000 руб. / 60 месяцев).

Формула расчета суммы процентов к погашению:

$$\text{Сумма \%} = \frac{S(\text{ост}) \cdot \% \cdot P(\text{дн})}{365(366) \cdot 100\%}, \text{ где}$$

S(ост) - остаток долга по кредиту;

% - процентная ставка, указанная в договоре;

P(дн) - фактическое количество дней в рассчитываемом периоде

365(366) - фактическое количество дней в году (365 или 366).

за 1-ый месяц – 483,29 руб. ($28000 \cdot 21\% \cdot 30 / 365 \cdot 100\%$);

за 2-ой месяц – 475,23 руб. ($(28000 - 466,66) \cdot 21\% \cdot 30 / 365 \cdot 100\%$); и

т.п.

Сумма платежа с учетом процентов в первый месяц = $466,66 + 483,29 = 949,95$ руб.

Итого общая сумма платежа к погашению = 56521,64 руб.; Ежемесячная сумма платежа к погашению = $56521,64 / 60 \text{ мес} = 942,03$ руб.;

Стоимость минимального набора продуктов питания для трудоспособного населения в целом по России во 2-м квартале 2013 года - 2741 рублей; стоимость непродовольственных товаров для трудоспособного населения во 2-м квартале 2013 года: 1340 руб.; стоимость услуг для трудоспособного населения во 2-м квартале 2013 года: 1398 руб [7]. Итого стоимость потребительской корзины для трудоспособного населения – 5479 рублей.

При реализации данного предложения, стоимость минимального набора услуг для трудоспособного населения увеличится на 2242,03 руб., и составит, таким образом, 7721,03 рублей в месяц.

На наш взгляд данное предложение о дополнении статей затрат отражают необходимую минимальную потребность в услугах для населения, реализация которого позволила бы частично устранить недостатки структуры потребительской корзины. Но мы понимаем, что в результате внедрения данных рекомендаций, увеличится прожиточный минимум населения РФ, что приведет к увеличению доли малоимущих граждан, с одной стороны и пересмотр индексаций пенсий, заработных плат, пособий с другой. Поэтому нужно стараться максимально приближаться к стоимости потребительской корзины, наиболее полно отражающей современные тенденции, в то же время, не забывая о различных, в том числе и негативных последствиях.

Использованные источники:

- 1) Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения; рублей в месяц) [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_41kv.htm. – (16.05.2013)
- 2) Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ – URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/433247>. – (16.05.2013)
- 3) Федеральный закон от 31 марта 2006 г. N 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании «Консультант плюс» – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=59321;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.4888592984061688>. – (16.05.2013)
- 4) Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании «Консультант плюс» – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138547;fld=134;dst=100034;rnd=0.8002151467371732>. – (16.05.2013)
- 5) Уровень жизни [Электронный ресурс]: Официальный сайт Российской газеты – URL: <http://www.rg.ru/2012/11/23/korzina.html> – (16.05.2013)
- 6) Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации письмо от 9 апреля 2013 г. N 11-1/10/2-1917 [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании «Консультант плюс» – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=145850> – (16.05.2013)

*Вафин Э.А.
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
ФГБОУ ВПО БГАУ
г. Уфа*

**Научный руководитель: ст. преподаватель Матиевич А.С.
СТАНЕТ ЛИ СКОЛКОВО ТЕМ, ЧТО МЫ ВСЕ ОТ НЕГО ЖДЁМ?**

Известно, что в последние годы Россия стремительно теряет свой научный и образовательный потенциал. Россия практически перестала экспортировать технологии, а высокотехнологичный экспорт в основном сосредоточился в оборонке. Нужен прорыв – такой, который Россия прежде совершала уже не раз. Возможен ли он?

Сегодня проект «Сколково» осуждают многие. Говорят, что в России нет спроса на инновации, что предполагаемый центр лишен связи с наукой, указывают на несистемность подхода, на игнорирование зарубежного опыта и так далее.

Какими мы видим этапы развития Сколково и какие меры нужны для того, чтобы этот проект оказался успешным? Прежде всего Сколково должен стать научным, технико-внедренческим, а не коммерческим городом. Все построенные здесь объекты недвижимости должны стать государственной собственностью и сдаваться в аренду по крайне низким ценам фирмам или коллективам, работающим над проектами, значимость и перспективность которых определялась бы международным экспертным советом из числа выдающихся ученых, успешных финансистов и предпринимателей.

Иностранные специалисты же будут участвовать в отборах и конкурсах на равных с россиянами условиях. Минимальные налоги и хорошие стартовые условия могут сегодня привлечь авторов многих амбициозных проектов, в том числе и с собственным финансированием. Главная задача Сколково на первом этапе – преодолеть свойственный современной России бюрократический, ориентированный на получение немедленной прибыли подход и стать серьезным научным центром.

Параллельно необходимо принять ряд важных решений относительно того, как будет организована научная и профессиональная деятельность сколковцев. Встраивание сколковских инноваторов в российскую научную среду необходимо еще и потому, что в Сколкове физически невозможно сконцентрировать все необходимое оборудование, и исследователям придется проводить свои опыты в тех же Дубне и Пущине, на оборудовании институтов Российской академии наук.

Таким образом, проект «Сколково» мог бы стать тем первым шагом, который начнет трансформировать нашу экономику, расширяя «сферу свободы». На этом этапе России необходимо создать специальное ведомство, которое бы отвечало за технологическое развитие, – не столько за новации, сколько за внедрение их в жизнь. Практика показывает, что подобные

ведомства в разное время создавались во всех успешно модернизовавшихся странах и существуют в большинстве из них.

Я считаю, что Сколково – правильный проект. Там уже расположены свыше 450 компаний. Это большой шаг в привлечении иностранного капитала в Россию. Там есть как деньги государства, так и частных инвесторов. Финансируются несколько областей: информационная безопасность, медицина, энергоэффективность, ядерный и космические технологии. Там действительно есть очень много всяких интересных проектов, что делает его очень привлекательным для инвесторов.

Вершинина Е.Д.

Ульяновский государственный технический университет

научный руководитель

к. п. н., доцент Е. Ю. Пискунова

Ульяновск

ТУРИЗМ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Необходимость и потребность в путешествиях возникла у наших предков еще в глубокой древности. Человеку на протяжении всей его эволюции было свойственно стремление к миропознанию и первооткрывательству в целях развития торговли, завоевания и освоения новых земель, поисков ресурсов и новых транспортных путей. [3]

Актуальность данной работы заключается в том, что в современный период происходит активное вхождение туризма в число ведущих отраслей народного хозяйства, что создает предпосылки глубже осознавать его социальное и экономическое значение и более целесообразно использовать в интересах личности и общества.

Цель определить значение туризма в решении социальных и экономических проблем жизни общества.

Развитие туризма помогает выполнению определённых функций социального характера, создающих благоприятные условия для развития общества. Туризм способствует восстановлению сил и трудоспособности человека; рациональному использованию свободного времени людей, важную роль туризм выполняет в деле трудовой занятости и повышения жизненного уровня местного населения; кроме того, его можно считать деятельностью, обогащающей социально-экономическую инфраструктуру и межрегиональное сотрудничество стран, государств, народов.

Развитие туризма оказывает стимулирующее воздействие на такие ключевые секторы экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и, с учетом мультипликативного эффекта, составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики. [2]

В настоящее время на долю туризма приходится 11% мирового валового национального продукта. Международный туризм, для многих стран превратился в существенный источник увеличения доходов и роста национальной экономики. Такие высокоразвитые страны, как Швейцария, Австрия, Франция, значительную долю своего благосостояния построили на доходах от туризма.[1]

Международный туризм стал важным источником валютных поступлений для многих развитых и развивающихся стран. Например, удельный вес доходов от иностранного туризма в общей сумме поступлений от экспорта товаров и услуг составляет: в Испании – 18,3%, Австрии — 11,8%, Греции — 33,6%, Португалии — 14,9%, на Кипре — 53%. В большинстве развивающихся стран на долю иностранного туризма приходится 10-15% доходов от экспорта товаров и услуг (Индия, Египет, Перу, Парагвай, Коста-Рика).

Таким образом, туризм способен оказывать активное влияние на экономику региона (или страны), в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы. [4]

Говоря о социальном характере туризма в целом, следует подчеркнуть, что главная его социальная функция — воспроизводящая, позволяющая обновить силы и внутренние ресурсы человека, затраченные как в ходе трудовой деятельности, так и при выполнении повседневных бытовых обязанностей. Ритмы современной жизни большинства индустриально развитых стран сопровождаются увеличением массива производства, урбанизацией, нередко ухудшением экологической обстановки, изоляцией горожан от природы, поступлением чересчур широкого объема информации. Указанные факторы способствуют накоплению усталости — физической и психологической, что, в свою очередь, приводит к увеличению конфликтных ситуаций в быту и на производстве, способствует ухудшению здоровья, снижает трудовую и жизненную активность. Преодолению этих негативных последствий и помогает туризм, являющийся эффективной формой практически полного, всестороннего обновления, так как человеку предоставляется возможность временно покинуть место постоянного жительства, трудовой деятельности, изменить привычную обстановку и образ жизни. [5]

Использованные источники:

1. Валединская Е., Формирование туристского рынка как фактор устойчивого развития экономики// Риск. – 2011. - №1. – с. 362-366.
2. Квартальнов В. А. Менеджмент туризма: Туризм как вид деятельности: Учебник. М., 2002.
3. Коченюк Т. М., Беккер И. Л. Мотивационные аспекты современного туризма // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского 2007. - №7. - с. 214-216.
4. Пузакова Е. П., Честникова В. А. Международный туристический бизнес.- М.,1997.

5. Актуальные задачи развития туризма в России на современном этапе и задачи Национальной академии туризма / Под ред. Ю.В.Кузнецова и др. - СПб., 2002.

Вершинина Е.Д.
Ульяновский государственный технический университет
научный руководитель
к. п. н., доцент Е. Ю. Пискунова
Россия, г. Ульяновск

ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА, ЕГО РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

Развитие туризма играет важную роль в решении социальных проблем. Во многих странах мира именно за счет туризма создаются новые рабочие места, поддерживается высокий уровень жизни населения, создаются предпосылки для улучшения платежного баланса страны. Необходимость развития сферы туризма способствует повышению уровня образования, совершенствованию системы медицинского обслуживания населения, внедрению новых информационных технологий и т.д. Туризм оказывает влияние на сохранение и развитие культурного потенциала, ведет к гармонизации отношений между различными странами и народами, заставляет правительства, общественные организации и коммерческие структуры активно участвовать в деле сохранения и оздоровления окружающей среды. [4]

Актуальность данной работы реализация скрытого потенциала внутреннего туристического рынка России. Ограниченные ресурсы полезных ископаемых, длительные процессы производства и внедрения новых технологий дают толчок для развития новых направлений в экономике. Для этого в нашей стране есть все составляющие: богатство природных красот, разнообразие климатических зон и историческое наследие.

Целью является продвижение отечественного туристского продукта, с помощью разнообразных PR-технологий, и возможность решения социально-экономических проблем.

Среди основных причин отставания российской туристской отрасли от мировых стандартов, следующие: низкий уровень инфраструктуры, профессиональный уровень подготовки персонала, экономическая и политическая нестабильность в стране, неразвитые системы связи и коммуникации, транспортный вопрос, дороговизна билетов - создает путешествия для большинства россиян недоступными, экологические проблемы. [3]

В настоящее время на долю туризма приходится 11% мирового валового национального продукта. В 37 развивающихся стран туризм служит главным источником пополнения бюджета.

Цивилизованных туристов, путешествующих по родной стране, сейчас очень мало – и на то есть объективные причины. Однако при всех недостатках внутреннего туризма у этого рынка есть свои преимущества и перспективы.

В 2010 году правительство России утвердило федеральную целевую программу “Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации”, рассчитанную на пять лет. За этот период в развитие туристической отрасли планируется вложить 332 млрд. рублей. На эти деньги предполагается создать туристско-рекреационный комплекс и необходимую для его существования инфраструктуру, продвигать российский турпродукт как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

По данным ВЦИОМ, в 2010 году услугами внутреннего туризма воспользовались около 32 млн. Россиян, что лишь на 1,6 % выше аналогичного показателя 2009 года. Статистика за 2010 год свидетельствует, что туристов, воспользовавшихся выездными направлениями, было в 2,5 раза меньше, чем тех, кто предпочел путешествовать по России. Емкость внутрироссийского рынка объективно в разы превышает объемы выездного туризма.[1]

Несмотря на все сложности, туроператоры всё же стараются охватить разные уголки страны в своём ассортименте. Компания «Интурист» в новом году представит программы по Байкалу. В планах оператора - выстроить шкалу экскурсионных предложений по всей стране с привлечением к сотрудничеству региональных операторов. Компания «Интерс» также в новом сезоне представит туры по Байкалу. В «Розе ветров» на 2013 год запланированы длительные программы (7-8 дней) на Алтай, Камчатку «Путешествие на край света» и Байкал. [7]

Продвижение туристского продукта осуществляется при помощи различного рода PR-технологий (реклама, личная продажа, стимулирование сбыта, связи с общественностью, участие в специализированных выставках, ярмарках, организация туристских информационных центров, издание каталогов, буклетов, корпоративные мероприятия и др.) [2]

Для успешного продвижения туристского продукта необходимы постоянные и эффективные коммуникационные связи с целевыми аудиториями - действительными и потенциальными потребителями, посредниками, производителями туристских услуг (гостиницами, ресторанами, транспортными организациями и т. д.), органами государственной власти и управления, финансовыми, страховыми, банковскими учреждениями, средствами массовой информации, союзами и обществами защиты прав потребителей и т. д. Причем указанные связи носят разнонаправленный и пересекающийся характер. Задача туристского

предприятия состоит в формировании и поддержании привлекательного образа предлагаемых продуктов и фирмы как организации в глазах общественности и своей клиентуры.[6]

Потенциал у рынка внутреннего туризма просто огромный. Наиболее перспективными для бизнеса являются горнолыжные курорты и санитарио-курортные объекты. Количество интересных мест огромно – от Калининградской области до Камчатки. Благодаря правильно поставленным бизнес - технологиям, грамотной рекламной политике и креативному подходу небольшие российские города и курорты стали привлекательными объектами у туристов. Пример динамично-развивающегося бизнес-проекта - комплекс “Пужалова Гора”, недалеко от Нижнего Новгорода. Небольшой горнолыжный склон семейных развлечений, высокое качество по умеренной цене, близость к городу-миллионнику, расположенный рядом старорусский городок сделали этот комплекс популярным местом отдыха. [5]

Все более востребованным и продуктивным становится событийный туризм. Развитие рассматривается как действенный механизм в создании и продвижении положительного имиджа регионов. Событиями привлекающими туристов в Россию являются в основном, крупные международные спортивные соревнования хоккейные турниры и футбольные матчи, Кубок Кремля по теннису, культурными событиями — Московский международный кинофестиваль, этнические праздники и религиозные - русская Масленица.

Одно из очевидных преимуществ внутрироссийского туризма – огромный масштаб страны и ее природное, культурное и историческое разнообразие.

Использованные источники:

1. Валединская Е., Формирование туристского рынка как фактор устойчивого развития экономики// Риск. – 2011. - №1. – с. 362-366.
2. Дурович А.П. Организация туризма. – СПб.: Питер, 2009. – с. 320.
3. Назина Н., Поездки стали короче// Огонек. – 2009. - №10. – с.39-40.
4. Тонкошуров И.В. Этнокультурное наследие как фактор развития въездного туризма в Сибирском федеральном округе// Региональная экономика: теория и практика. – 2010. - №38 с.63.
5. Шумова З., Внутренние резервы// Свой бизнес. – 2011. - №5/6. – с. 58-61.
6. Экономика и организация туризма. Международный туризм/ Под ред. И.А. Рябовой, Ю.В. Забаева, Е.Л. Драчевой. – М.: КНОРУС, 2008.
7. [Электронный ресурс]. - <http://tourinfo.ru/news/russia/analytics/43961/>

*Виноградова Е. П.
студент 515 группы
Жарова Е. Н., к.э.н.
доцент кафедры налоги и налогообложение
ФГБОУВПО МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В России, помимо общих для всех стран причин необходимости развития малого предпринимательства, существует еще одна, представляющая немаловажную. От Советской системы были унаследованы крупные, с большим числом занятых, и при этом малоэффективные, а зачастую просто убыточные в рыночных условиях, предприятия. Во многих случаях они строились в местности, где отсутствовало иное производство, и работники этих предприятий не имеют альтернативных возможностей для занятости в своем регионе. Если принять во внимание, что миграция населения в России осложнена по целому ряду причин (отсутствие развитого рынка жилья, недостаточное предложение жилья в большинстве городов, сохраняющиеся в ряде регионов ограничения на регистрацию, недостаточное для покрытия издержек переселения благосостояние населения и пр.), то становится ясным, что социальные проблемы в случае быстрой ликвидации неэффективных градообразующих предприятий могут принять катастрофический характер [2, с. 36].

В ряде случаев, например, для решения проблемы северных территорий, принимаются меры по государственной поддержке переселения части населения. Однако переселение не может служить общим решением в сложившейся ситуации. Проблема могла бы быть решена путем создания альтернативных рабочих мест в трудоизбыточных регионах, в том числе и с помощью развития малого предпринимательства. Но создание условий для развития нового производства в значительной степени зависит от местных и региональных властей.

Следует учесть, что напряженная социальная обстановка в регионе может давать властям этого региона дополнительные аргументы в ходе переговоров с центральным правительством относительно трансфертов, бюджетных ссуд и отсрочек по их погашению, средств по взаимным расчетам, очередности поступления платежей от федерального правительства и федеральных фондов.

Кроме того, напряженная обстановка в регионе или местности, как ни парадоксально, иногда позволяет определенным политическим течениям рассчитывать на поддержку населения на выборах, несмотря на то, что под их руководством проблемы не решались, а только усугублялись. В силу этого обстоятельства заинтересованность в развитии малого бизнеса может быть несколько снижена. Уровень содействия

предпринимательским инициативам зависит также от степени развития коррупции и организованной преступности в регионе.

Малое предпринимательство может оказаться жизнеспособным даже при таких обстоятельствах, если условия его существования будут гарантированы на федеральном уровне.

Поэтому представляется в этих условиях недопустимым любое обязательное для плательщика применение упрощенных схем или вмененных методов при невозможности оспорить примененное к ним вменение, представив в качестве доказательства учет фактической базы налога на прибыль.

Любой налогоплательщик должен иметь право выбрать любой из более общих режимов налогообложения. То есть применение упрощенных или вмененных методов возможно только на добровольной основе.

Следует определить срок, в течение которого следует оставаться в той системе, которая была выбрана. Поскольку обратный переход к полному учету может осуществляться не только по желанию плательщика, но и в результате превышения критерия признания предприятия малым, наверное, нецелесообразно одновременно ограничивать возможность перехода на полный учет по выбору плательщика.

Имеет смысл предусмотреть ограничение на повторное применение упрощенной системы в течение определенного срока. А именно, если налогоплательщик применял упрощенную систему и перешел к полному учету, то повторно принять упрощенную форму налогообложения он имеет право только по прошествии 3-х лет после возвращения к общепринятому учету.

Кроме того, разумеется, добровольность применения порядка, предусмотренного для малого предпринимательства, не исключает использования вмененного минимального налогообложения тех видов деятельности в случаях, когда есть достаточные основания предполагать высокую рентабельность рассматриваемой деятельности и одновременно существенные возможности сокрытия выручки от учета или необоснованного завышения затрат, для установления минимальных налогов в этом случае следует произвести эмпирические исследования и на их основании определить приемлемые базы вменения и ставки минимального налога, дифференцированные по видам деятельности. Особый режим налогообложения для малого бизнеса принят в большинстве стран. Для этого существуют различные причины. Прежде всего, малое предпринимательство является важной сферой функционирования экономики. Малые предприятия отличаются большей гибкостью, легче, нежели крупные, 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. Особенно важным с этой точки зрения является развитие малого предпринимательства при структурной перестройке экономики, когда растет безработица за счет сокращения производства в целых отраслях.

Для стран с переходной экономикой поддержка малого бизнеса может быть немаловажной и по политическим причинам – формирование значительного слоя независимых самостоятельных предпринимателей, осознающих свои интересы, простившихся с иждивенческой психологией и заинтересованных в развитии демократических институтов, может улучшить атмосферу в обществе и способствовать рыночной направленности его развития. Упрощение налогообложения и, соответственно, учета позволяет улучшить условия функционирования малого предпринимательства за счет снижения затрат (как финансовых, так и трудовых) на ведение учета и расчет налогов.

В тоже время малое предпринимательство является и проблемой в обществе, в котором распространено уклонение от налогообложения. Если легальный уход от налогов путем использования лазеек в законодательстве в большей степени доступен крупным налогоплательщикам, как юридическим лицам, так и физическим, то уклонение от налогов путем сокрытия выручки, предоставления недостоверной отчетности или непредставления ее вообще, ведение бизнеса без регистрации свойственны именно малому предпринимательству. Причиной этого является не только большая возможность избежать наказания [3, с. 24].

Уклонение от налогообложения приобретает массовый характер в тех случаях, когда ожидаемый выигрыш от уклонения с учетом вероятности обнаружения нарушений и наказания превышает издержки, связанные с уплатой налогов, включающие в себя кроме собственно налоговых сумм, причитающихся к уплате, еще и издержки по ведению и предоставлению отчетности. Упрощенные системы учета приводят к снижению этих издержек для налогоплательщика, а также соответствующих административных издержек по проверке применяющих эти методы налогоплательщиков.

Снижения объемов уклонения от налогообложения можно добиться еще и за счет того, что признаки, на основании которых рассчитывается вмененный доход, может быть сложнее скрыть или исказить, чем те, на которых основывается вычисление налогооблагаемого дохода в соответствии с общепринятым бухгалтерским учетом. В свою очередь снижение объемов уклонения от налогообложения может служить более справедливому распределению налогового бремени. Как показывает мировой опыт, возможны два основных подхода к налогообложению малого предпринимательства.

Первый заключается в сохранении всех видов налогов для малых предприятий, но предусматривает упрощение порядка их расчетов (включая упрощенные методы определения налоговой базы и методы ведения учета) и взимания (периодичность, освобождение от авансовых платежей и т.д.).

Второй подход предполагает оценку на основе косвенных признаков потенциального дохода налогоплательщиков и установление фиксированных платежей в бюджет, заменяющих один или несколько традиционных налогов. Первый подход применяется на практике в ряде стран ОЭСР. Второй подход в чистом виде в развитых странах не применяется, хотя во многих странах оценка налоговой базы по аналогии с другими налогоплательщиками используются в тех случаях, когда налоговая администрация имеет основания сомневаться в правильности исчисления налоговых обязательств.

Главным критерием оценки предложений в области упрощения налогообложения должно быть отсутствие в таких предложениях возможностей уклонения от налогов для предприятий, не относящихся к категории малых.

При замене любого из взимающихся при обычном режиме налогообложения, для обложения которым применяются упрощенные методы, возникает проблема оценки базы налога таким образом, чтобы при выполнении определенных предпосылок база налога – заменителя была близка базе исходного налога.

Для улучшения системы упрощенного налогообложения, в первую очередь, необходимо разрешить существенное противоречие, связанное с уплатой налога на добавленную стоимость малыми предприятиями. Многочисленные попытки решить указанную выше проблему приводили либо к чрезмерному усложнению системы налогообложения субъектов малого предпринимательства, либо к появлению множества возможностей для различных злоупотреблений. Депутатом Государственной Думы И. Г. Грачевым – члена Комитета Госдумы по собственности предусмотрено следующее решение проблемы.

Субъекты малого предпринимательства, не становясь плательщиками НДС, рассчитывают специальную часть единого налога в размере 18 % от валовой выручки с отнесением полученной суммы на цену реализации продукции. Одновременно с этим субъекты малого предпринимательства уменьшают сумму единого налога, подлежащего уплате в бюджет на сумму НДС, полученного от поставщиков. Таким образом, сохраняется действительно единый налог для субъектов малого предпринимательства и в то же время в упрощенную систему налогообложения органично вписывается действительно упрощенный механизм расчета НДС.

Следует отметить, что существуют еще два возможных решения «проблемы НДС» для малых предприятий:

1) транзитный зачет НДС (возможен при условии, когда поставщик сырья для малого предпринимателя и покупатель продукции – плательщики НДС, однако этот метод весьма трудоемок).

2) «таможенная схема» зачета НДС (представляется также непростой для применения в рамках упрощенной системы налогообложения). Однако схема интеграции НДС в единый налог представляется более оптимальной, поскольку при относительно простом способе расчета и уплаты единого налога и его специальной части малые предприниматели имеют возможность полноценной работы с НДС.

Необходимо также дальнейшее снижение ставки НДС. Начиная с 2004 года с 20 % до 18 % снижена основная ставка НДС, что обусловило снижение налогового бремени на 97 млрд р. Это решение способствовало благоприятному структурному сдвигу в распределении налоговой нагрузки между секторами экономики, имея в виду наибольший выигрыш для несырьевых отраслей экономики. При этом следует учесть, что снижение ставки НДС не привело к снижению цен на товары (работы, услуги) на внутреннем рынке. Поэтому одним из следствий этой меры стало некоторое увеличение прибыли организаций, часть из которой может быть направлена и на инвестиционные цели. Однако нет оснований утверждать, что данная мера способна стать серьезным стимулом для роста инвестиционного потенциала несырьевых отраслей экономики, учитывая в целом небольшой «выигрыш» от ее реализации на уровне конкретного предприятия. Большая часть дополнительных финансовых ресурсов предприятий этих отраслей, где уровень заработной платы заметно ниже, чем в топливной промышленности, была направлена на повышение уровня оплаты труда работников. По оценке Экономической экспертной группы при Правительстве РФ произошел рост доли заработной платы в добавленной стоимости на 0,6 % при снижении доли НДС в ВВП на 1 процентный пункт.

Представляется целесообразным дальнейшее снижение ставки НДС на два пункта. По мнению экспертов Минэкономразвития при применении данной меры возможны следующие последствия.

Отрицательные последствия:

- Не приведет к снижению цен на товары (работы, услуги) на внутреннем рынке.
- Усиление зависимости доходов бюджета от мировых цен на сырьевые товары.
- Снижение доходов по налогу, издержки, как государства, так и налогоплательщиков по администрированию и уплате которого минимальны.
- Направление большей части финансовых ресурсов предприятий вместо инвестиций на повышение уровня оплаты труда работников.

Положительные последствия:

– Снижение налоговой нагрузки на экономику примерно на 100 млрд р., или примерно на 0,7 % к ВВП.

– Направленность на благоприятные структурные сдвиги в распределении налоговой нагрузки между секторами экономики в пользу несырьевых отраслей.

– Некоторое увеличение прибыли организаций, часть которой может быть направлена и на инвестиционные цели.

– Фактор перераспределения налоговых платежей от федерального бюджета в пользу территориальных бюджетов.

Необходимо учитывать интересы налогоплательщиков выбравших такой вид УСН как «доходы минус расходы». Следует расширить список расходов, учитываемых при применении данного налогового режима. Во избежание произвола со стороны налоговых органов необходимо более четко прописать в Налоговом Кодексе учитываемые расходы. Следует также расширить перечень фирм, имеющих право применять УСН, приведя его в соответствие с законом «О государственной поддержке малого предпринимательства».

Необходимы также более низкие ставки УСН 5 % от выручки или 12 % от дохода. Это позволило бы значительно облегчить налоговое бремя субъектов малого предпринимательства и стимулировало бы их успешную работу на благо российской экономики.

Российский фонд поддержки предпринимательства «Опора» считает, что в результате принятых мер возможно снижение налогового бремени и направление высвободившихся средств в следующих направлениях:

1) увеличение фонда оплаты труда.

Дополнительные средства в несырьевых отраслях экономики (особенно в легкой и пищевой промышленности и машиностроении), могут быть направлены на увеличение фонда оплаты труда, тем более, что официальный уровень оплаты труда в них заметно ниже, чем в отраслях, связанных с добычей и переработкой нефти минерального сырья. В этих отраслях высвобождаемые средства могут быть использованы на выравнивание заработной платы с целью привлечения квалифицированных кадров. При прочих равных условиях рост доходов населения в результате роста заработной платы стимулирует платежеспособный спрос со стороны бедных слоев населения и рост сбережений со стороны более обеспеченных граждан. Дополнительным эффектом может стать небольшое увеличение импорта потребительских товаров. Учитывая, что в настоящее время практические механизмы использования сбережений населения развиты слабо, маловероятно, что это приведет к заметному росту инвестиций.

2) увеличение оборотных средств.

Отдельными предприятиями, имеющими хорошие перспективы сбыта произведенной продукции, дополнительные средства могут быть направлены на пополнение собственных оборотных средств без

дополнительного увеличения краткосрочного кредитования. В этом случае в перспективе должно иметь место увеличение объемов производства, если увеличение оборотных средств будет использовано на дополнительные закупки сырья и материалов. Такой вариант реален, прежде всего, для лесопромышленного комплекса, химии и нефтехимии, легкой и пищевой промышленности.

3) увеличение инвестиций в основной капитал.

Часть дополнительных средств может быть использовано на инвестиции. Однако, для формирования благоприятных условий для вложения налогоплательщиками высвобождаемых средств в инвестиции необходимо решение других проблем, в конечном итоге, определяющих прибыльность инвестиций. Главной проблемой в настоящее время является не недостаток инвестиционных ресурсов (заметные потенциальные инвестиционные ресурсы в настоящее время сконцентрированы в экспортно-сырьевых отраслях промышленности), а недостаток инвестиционных проектов, более выгодных и надежных по сравнению с вложением в иностранные активы. В этом смысле предлагаемые меры по снижению налоговой нагрузки на обрабатывающие отрасли промышленности, следствием которых должно стать повышение их рентабельности и инвестиционной привлекательности в некоторой степени должно способствовать переливу сюда капиталов из экспортного сегмента экономики, а возможно и увеличению иностранных инвестиций.

Подводя итоги главы можно сделать выводы о том, что с 1 января 2009 г. вступили изменения в главу 26.2 «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса Российской Федерации, которые позволили усилить стимулирующую роль упрощенной системе налогообложения (УСН), что способствовало перераспределению финансовых потоков субъектов малого бизнеса путем уменьшения налоговых расходов и направления на текущие потребности дополнительных финансовых ресурсов.

Вместе с тем, практика контроля за применением УСН продолжает выявлять негативные стороны в ее использовании, отрицательно влияющие на поступление налогов в бюджетную систему, что обозначено в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 гг.». Несовершенство порядка применения УСН оставляет недобросовестным налогоплательщикам возможности для налоговых злоупотреблений посредством маскировки более крупного бизнеса под малый. В результате необоснованные материальные выгоды получают хозяйствующие субъекты, для которых УСН изначально не предназначалась, что негативно сказывается на формировании доходной части консолидированного бюджета Российской Федерации.

Обосновано, что существенное влияние на организацию налогового контроля при применении УСН оказывают экономическая природа и особенности УСН, как специального налогового режима. Рассмотрение

экономической сущности УСН и исследование методов минимизации налогообложения с использованием механизма УСН позволили полнее раскрыть содержание налогового контроля при применении УСН. Он должен позволять оценивать не только налоговую дисциплину субъектов УСН, но и действенность норм главы 26.2. НК РФ для выявления тех из них, которые требуется уточнить для повышения степени их исполнения.

Выработан комплекс мер по решению проблемы уклонений от налогообложения с применением механизма УСН. В частности, даны предложения по уточнению критериев применения УСН и налоговому контролю за их соблюдением, а также по проведению целенаправленной политики открытия информации о допустимых границах налоговой оптимизации с использованием механизма УСН. На основе изучения правоприменительной практики разработан алгоритм действий налоговых органов по выявлению потенциальных участников типовой схемы ухода от налогообложения с использованием механизма УСН и унифицированный порядок подготовки доказательной базы по данной схеме.

Таким образом, осуществление комплекса предложенных в научном исследовании мероприятий будет способствовать улучшению управления размерами финансовых ресурсов, поступающих в бюджетную систему государства в виде налогов от субъектов УСН и налогоплательщиков на общем режиме налогообложения, при более полной реализации принципа справедливости налогового контроля в отношении законопослушных налогоплательщиков и одновременном росте защищенности их интересов от излишних обременений и издержек, связанных с налоговым контролем.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая).
2. Гусов В. С. Социальные проблемы налогообложения в России / В. С. Гусов // Налоги. – 2010. – № 1. – с. 40.
3. Подкопаев М. В. Совмещение УСНО и ЕНВД – что говорят чиновники / М. В. Подкопаев // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2010. – № 3 – С. 42

*Власова А.А.
студент АНХиГС
Уральский институт
Россия, г.Екатеринбург*

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2011-2015 ГОДЫ

Состояние, динамика и особенности развития системы образования в значительной степени определяются социально-экономическим контекстом, в первую очередь уровнем экономического развития, демографическими характеристиками территории.

Согласно цели Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 годы [1] - это обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации, была утверждена Национальная образовательная инициатива «Новая школа».[2] В выступлении на церемонии открытия Года учителя Президент подчеркнул, что суть и смысл этого проекта – в создании школы, способной раскрыть личностный потенциал детей, воспитать в них интерес к учёбе и знаниям, стремление к духовному росту и здоровому образу жизни, подготовить ребят к профессиональной деятельности с учётом задач модернизации и инновационного развития страны. По словам главы государства, это не краткосрочный проект, а стратегическая политика в сфере образования.

Исходя из этого, в Свердловской области была разработана областная целевая программа "Развитие образования в Свердловской области ("Наша новая школа")" на 2011 - 2015 годы. Система образования Свердловской области должна быть ориентирована на обеспечение возможности получения образования, отвечающего требованиям современной инновационной экономики, формирование гармоничной, высоконравственной, социально адаптированной, конкурентоспособной, мобильной личности, создание условий для ее самореализации.

В настоящее время в Свердловской области обеспечено стабильное функционирование системы образования и созданы предпосылки для ее дальнейшего развития, а именно:

- 1) сохранены и улучшаются материальные и организационные условия для обучения в учреждениях дошкольного, общего и профессионального образования;
- 2) система образования продолжает осуществлять социальные функции обучения, воспитания подрастающих поколений;
- 3) достигнуты определенные успехи в оптимизации сети учреждений общего и профессионального образования;
- 4) реализуется система мер по сохранению и укреплению кадрового потенциала системы образования.

Основная стратегическая цель Программы - обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально-экономического развития Свердловской области.

Стратегическими задачами Программы являются:

- 1) модернизация общего образования как института социального развития;
- 2) приведение содержания и структуры профессионального образования в соответствие с актуальными потребностями рынка труда;
- 3) развитие механизмов обеспечения качества, инновационного характера и востребованности образовательных услуг;
- 4) развитие системы дополнительного образования детей;

5) создание в общеобразовательных учреждениях условий для успешной социализации детей с ограниченными возможностями здоровья и детей-инвалидов, а также детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;

6) обновление системы развития педагогических кадров, повышение престижа учительской профессии.

Этапы реализации Программы:

I этап - с 1 января 2011 года по 31 декабря 2012 года (формирование программных комплексных проектов развития образования, реализуемых при участии органов местного самоуправления муниципальных образований в Свердловской области, осуществляющих управление в сфере образования, образовательных учреждений, профессионально-педагогического сообщества);

II этап - с 1 января 2013 года по 31 декабря 2015 года (разработка и внедрение механизмов новой сети учреждений общего и профессионального образования, моделей управления образованием в условиях широкомасштабного использования информационно-коммуникационных технологий, а также определение основных позиций по целям и задачам Программы на следующий период).[3]

Тем самым предполагается решение следующих проблем системы образования в Свердловской области:

1) несоответствие ресурсного обеспечения образовательных учреждений требованиям, обязательным при реализации основных образовательных программ начального общего, основного общего, среднего (полного) общего, начального профессионального, среднего профессионального образования, установленных федеральными государственными образовательными стандартами;

2) недостаточность вновь построенных зданий, сооружений образовательных учреждений, отвечающих санитарно-эпидемиологическим требованиям к условиям и организации обучения в общеобразовательных учреждениях;

3) несбалансированность рынка образовательных услуг и рынка труда Свердловской области;

4) отсутствие действенных механизмов продвижения инновационного опыта образовательных учреждений и, как следствие, невключенность значительной части образовательных учреждений в процессы инновационного развития, а также информационного общества;

5) крайне неоднородный охват дополнительным и непрерывным образованием в различных муниципальных образованиях в Свердловской области;

6) несоответствие кадрового ресурса требованиям инновационного развития системы образования;

7) низкая динамика кадрового обновления в системе образования;

8) недостаточное использование современных образовательных технологий;

9) отсутствие конкурентных механизмов и обратной связи между производителями и потребителями образовательных услуг, обеспечивающих эффективное функционирование системы оценки качества образования.[3]

Использованные источники:

1. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011 - 2015 годы (утв. распоряжением Правительства РФ от 7 февраля 2011 г. № 163-р) [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

2. Национальная образовательная инициатива «Наша новая школа» (утв. Президентом РФ от 04 февраля 2010 года Пр-271 [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

3. Об утверждении областной целевой программы «Развитие образования в Свердловской области («Наша новая школа»))» на 2011-2015 годы: Постановление Правительства Свердловской области от 11 октября 2010 г. № 1472 –ПП [Электронный ресурс]// Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

Возмищева Л.Е.

студент

Снадерова Н.А.

студент

НИУ ВШЭ – Пермь

Россия, г.Пермь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ПОЧКАМИ

На сегодняшний день трансплантация человеческих органов – это один из животрепещущих вопросов современного общества. Множество пациентов страдающих хроническими заболеваниями ждут своей очереди согласно листам ожидания. Некоторые из них умирают, так этой очереди и не дождавшись. С течением времени растет и длина очереди, и среднее время ожидания. Подобные условия крайне благоприятны для развития «черного рынка» человеческих органов и коррупции в медицинских учреждениях.

В настоящее время в большинстве стран сложилась такая ситуация, что предложение здоровых органов не в состоянии покрыть огромный и постоянно растущий спрос на них. Из-за огромного дефицита органов и тканей для пересадки в мире ежегодно умирают от 15 до 30% пациентов. В настоящее время массовый характер приняли операции по трансплантации почек, реже производят операции по пересадке печени, сердца и иных органов. В основном это связано с тем, что существует больше возможностей на получение почки, чем других органов, и в современных

условиях человек может прожить достаточно долго благодаря диализу и без трансплантации. Согласно данным OPTN (Organ Procurement and Transportation Network) на 23 марта 2012 года 91425 пациентов ожидают пересадки почек. В разных странах операции по пересадке производят с очень сильными различиями по их частоте: например, вначале 2000-х гг. ежегодно проводилось около 5 тыс. операций по пересадке печени в США, в Испании - 800, в России и Белоруссии - по 3-4 операции. Период ожидания трансплантации может растянуться до 10 лет. Всего же каждый год в мире выполняется 100 тыс. трансплантаций органов и более 200 тыс. — тканей и клеток человека.[1]

На сегодняшний день существует два официальных канала получения донорских органов:

1. безвозмездное получение органов от родственников больного;
2. безвозмездное изъятие органов от умерших людей.

Так же возможен еще один способ – продажа людьми собственных органов. В России действует презумпция согласия, т.е. если человек до смерти нотариально не зарегистрировал запрет на трансплантацию собственных органов, то после смерти их могут пересадить нуждающимся лицам. Самой прогрессивной в этом смысле страной в современном мире считается Испания: в этой стране, по данным опросов, почти 90% граждан согласны на забор органов умерших родственников. [2]

Сегодня из-за достаточно большого количества легальных операций по трансплантации органов, возникают проблемы с контролем. Правовые органы не всегда справляются, и выяснить, каким именно образом был получен орган, становится все сложнее. Таким образом, начинает развиваться нелегальный рынок человеческих органов. Эта ситуация просто не могла не привлечь внимание преступных организаций, которые наживаются на дефиците и получают огромные прибыли от незаконной продажи человеческих органов. [3]

Одним из ярчайших примеров подобной ситуации является Пакистан, где нет легальной торговли почками, но жители страны все равно их продают, только на «черном рынке» по очень низким ценам. Также из-за острой нехватки органов, больные люди, нуждающиеся в трансплантации, отправляются в страны третьего мира, где можно получить донорский орган легально и более дешево. Но это чревато последствиями, поскольку медицина в этих стран находится на низком уровне, в связи с чем больные не получают достаточного медицинского ухода, чем ставят свою жизнь под угрозу.

На этом фоне резко выделяется Иран, где торговля почками законодательно разрешена. Любой гражданин Ирана, нуждающийся в почке, может найти донора и купить ее. Поиском доноров и реципиентов занимаются две некоммерческие организации CASKP и the Charity Foundation for Special Diseases, которые находятся под контролем

государства. Эти организации координируют торговлю. После пересадки поставщик почки получает компенсацию и от получателя, и от государства. Но в Иране запрещено продавать почки не гражданам.[4]

Во всех остальных странах торговля почками запрещена. В основном это связано с глубокими моральными и этическими причинами. Но в США, например, поощряется жертвование почки даже католической церковью. Стоит отметить, что одобряется только добровольное донорство, продажа же запрещается.

Мы не можем сказать, что возможно легализовать торговлю всеми органами, за исключением почек. В основном это связано с тем, что пересадка таких органов, как печень, сердце и т.д. означает смерть донора. Легализация же торговли этими органами приведет к негативным последствиям для правовой и социальной системы, так как люди будут серьезно мотивированы на получение высоких прибылей, возможно даже незаконным путем.

Итак, стоит ли делать торговлю почками легальной? Несомненно, у этого решения есть и свои недостатки, и свои достоинства.

К плюсам легализации торговли почками можно отнести:

1. Легализация торговли почками позволит сделать обмен почками более эффективным. Однако процесс узаконивания данной торговли должен сопровождаться созданием единого государственного органа, четкой налаженной правовой и организационной системы, регулирующей данный процесс. Купля-продажа почек на базе единой организованной площадке, координируемой государством, обеспечит создание прозрачных листов ожидания, позволит минимизировать долю сделок, произведенных нелегально, сделав тем самым процесс купли-продажи более качественным и быстрым для донора и для реципиента.

2. Законодательное разрешение торговли почками позволит сократить цепочку процесса купли-продажи и избавиться от дополнительных транзакционных издержек, связанных с выплатами посредническим организациям, что составляет существенную экономию. Так, при нелегальном заключении сделки, большая часть суммы доставалась посредническим организациям и только небольшая сумма донору. Легализация торговли приведет к непосредственному взаимодействию донора и реципиента, и позволит сократить расходы на выплаты третьим лицам.

Кроме того, очень важно, чтобы сторон было две, а не три. В случае с тремя участниками (донор плюс посредник плюс реципиент) возможна ситуация, когда два участника могут блокировать третьего. Когда интересы участников совпадают, сделка более устойчива.

3. Легализация торговли почками позволит вывести часть теневого рынка на легальный уровень, так как несмотря на существующий запрет, торговля органами все равно существует.

4. В результате узаконивания торговли почками увеличится количество сделок с продажей органов от живого человека, что скажется положительно на увеличении длительности жизни реципиента. Как известно, почки от живого донора намного предпочтительнее для реципиента, так как они лучше приживаются. Например, 60 % из тех, кому в США в 1999 году были пересажены почки от живого донора, живы до сих пор. Для трупных почек такой показатель равен 40%, то есть меньше половины. Это особо актуально для России, так как количество живых доноров здесь значительно меньше количества мертвых доноров.

Кроме того, в случае легализации торговли почками и регистрации сделок, государство будет иметь возможность стимулировать трансплантацию почек от живых доноров.

5. В случае узаконивания процесса торговли человеческими почками и создании единой базы доноров и реципиентов на государственном уровне все участники обмена будут обладать более полной информацией об их количестве. Это позволит государству вести реестр всех участников, координировать процесс купли-продажи. Реестр будет гарантировать доступ к достоверной информации о желающих продать и купить почку, подтвержденную медицинскими учреждениями. Таким образом, это приведет к более полной осведомленности обеих сторон сделки, а у государства появится возможность координировать этот процесс.

6. Развитие централизованной донорско-трансплантационной системы способствует более быстрому проведению операций и позволит сэкономить государственные расходы на поддержание жизнедеятельности страдающих почечной недостаточностью с помощью диализа. Стоимость такого пациента в год составляет около 1 миллиона рублей, при этом диализ продлевает жизнь всего на 7-8 лет. Стоимость операции по пересадке почек составляет примерно миллион рублей. Таким образом, выгода от проведения операции появляется уже в первый год.

7. Легализация торговли почками поможет избежать асимметрии информации на рынке. В результате того, что сделки станут более прозрачными, продавцы и покупатели будут иметь четкое представление о ценах. Очень часто люди, находящиеся в плачевном финансовом состоянии, готовы продать свою почку по минимальной предложенной цене, не имея ясного представления о возможной стоимости органов. Создание легального рынка позволяет этого избежать, так как информация о ценах станет более доступной.

Однако, процесс признания торговли почек как законного не лишен некоторых недостатков:

1. Легализация купли-продажи почек может привести к усилению бюрократических процедур и коррупции.

2. Несмотря на узаконивание торговли почками, это не решит проблему черного рынка, поскольку всегда есть соблазн заключить сделку

быстрее, минуя юридические процедуры, и на более выгодных условиях для той или иной стороны. Часть людей будет заключать сделки, минуя реестр.

3. Одним из негативных последствий легализации продажи органов является преднамеренное убийство людей ради изъятия у них почек, а также изъятие почек обманным образом, обусловленное легкостью их реализации. Таким образом, это может привести к возросшему уровню преступности в обществе.

4. Кроме того, легализация продажи почек не находит одобрения с этической и в некоторых случаях с религиозной точек зрения. Тело – это не ящик с инструментами и сам факт продажи органа извращает систему общественных отношений, образ мышления. В таком случае рыночная стоимость вытесняет отношения ценности. Если покупка и продажа товаров меняет их ценность, то мы не можем руководствоваться соображениями эффективности.[5] Если сам факт продажи органов будет признан законным, то вероятнее всего почки будут восприниматься как обычный товар, и это неприемлемо с этической точки зрения. Помимо этого, население, воспитанное буддистской и даосской культурой отвергает пересадку органов как несоответствующую обычаям и верованиям.[3]

5. Узаконивание данного процесса приведет к социальной напряженности, так как в основном органы продавать будут только бедные, а покупать только богатые.

Проанализировав множество фактов и мнений, мы пришли к выводу, что целесообразно легализовать торговлю почками. Несмотря на все те недостатки, что были перечислены выше, законная торговля почками позволит увеличить благосостояние общества в целом. Как было сказано, подобная реформа должна сопровождаться созданием незаинтересованного единого государственного органа, который будет осуществлять контроль и позволит донорам и реципиентам избежать лишних затрат. Легализация торговли органами позволит сократить долю «черного рынка». Также доноры и реципиенты будут иметь возможность получить более полное и качественное медицинское обслуживание.

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. 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/>
3. Washington ProFile, Торговля органами: [Электронный ресурс] / Электрон. ст. – Режим доступа к ст.: <http://zdorovie.com/medicine/torgovlya-organami/2719>
4. 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>

5. 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/>

Володин В.М., д-р экон. наук
декан факультета экономики и управления
ФГБОУВПО «Пензенский государственный университет»
Россия, г.Пенза

Кунев С.В., канд. экон. наук, зав. кафедрой менеджмента организации
Мальченков Е.Н.

аспирант кафедры менеджмента организации
Ковылкинский филиал

ФГБОУВПО «Мордовский государственный университет
им. Н.П. Огарева», г. Ковылкино

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИКИ СОВРЕМЕННОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Маркетинговая деятельность фармацевтических производителей развивается в русле современного фармацевтического маркетинга, который является частью общего маркетинга. Вместе с тем, он представляет собой систему организации и управления фармацевтической деятельностью в сфере обращения фармацевтической продукции, ориентированную на изучение запросов потребителей с целью улучшения качества жизни отдельного индивида и повышения благосостояния общества в целом [1, с. 624].

В соответствии с концепцией социально-этичного маркетинга фармацевтический маркетинг предполагает акцент на фармацевтической помощи. Его конечной целью должно выступать удовлетворение нужд пациента, а не производителя или фармацевта.

Однако, существующие отраслевые особенности, характеризующиеся специфическими и жесткими требованиями к продуктам, обращающимся на фармацевтическом рынке, требованиями к компаниям, осуществляющим их производство и маркетинг, особыми конечными потребителями (которые имеют проблемы со здоровьем и), наличием промежуточных потребителей (врачей), по нашему мнению, приводят к значительной зависимости конечного потребителя от поведения фармпроизводителей и профессиональной медицинской среды.

Лекарства ассоциируются у пациентов с болезнью, поэтому их приобретение связано не с перспективой удовольствия, а с необходимостью неприятного процесса лечения заболевания, от которого возникает желание дистанцироваться. Это накладывает существенные ограничения на возможности построения фармацевтических брендов.

Существует некоторое противоречие между эффективностью препарата и его безопасностью. В восприятии потребителя рост эффективности лекарственных средств (ЛС) коррелирует со снижением его безопасности, что вызывает недоверие пациентов и врачей при совмещении этих свойств при реализации стратегий позиционирования [2, с. 57].

Также, считаем необходимым указать наличие тенденции роста зависимости конечного потребителя от поведения фармпроизводителей и профессиональной медицинской среды, являющейся следствием неблагоприятного изменения окружающей среды и образа жизни человека. Данные тенденции потенцируются снижением эффективности некоторых ЛС. На пример, рост невосприимчивости патогенных бактерий к антимикробным терапии различных групп приводит к необходимости разрабатывать и использовать более новые средства. В связи с этим изменения систем производства и маркетинга фармпроизводителей оказывают значительное влияние на весь рынок, что неоднократно становилось причиной разбирательств на общегосударственном и международном уровнях. В частности, традиционно критикуются завышенные цены на новые лекарства, однако фармкомпании обосновывают данную ситуацию значительными затратами на их разработку и испытания, а так же необходимостью дальнейших исследований для развития указанного процесса в будущем. Поэтому, по нашему мнению, современная концепция фармацевтического маркетинга сохраняет определенную долю концентрации на потребностях фармпроизводителей.

Хотя, несомненно, под прессингом конкуренции современный фармацевтический маркетинг обрел значительно большую гибкость путем интеграции многих инструментов клиентоориентированного подхода (относительно начального периода своего развития – 1950-е – 1960-е гг.). При этом необходимо отметить, что отставание в степени «клиентоориентированности» фармацевтического маркетинга от маркетинга потребительских товаров имеет для фарминдустрии следующие положительные последствия:

- возможность обосновывать растущие цены на фармпродукты ростом стоимости их создания и продвижения;
- снижение рисков вследствие их перераспределения на государственные регуляторные органы и медицинскую среду.

Особенности формирования товарной, коммуникативной и ценовой политик в фармацевтическом маркетинге определяются наличием двух главных подходов в философии фармацевтического бизнеса – формирование продуктового портфеля на основе разработки и производства инновационных ЛС с последующей их патентной протекцией и копирование разработок (дженеризация) продуктов, её потерявших в соответствии с патентным законодательством.

Первый характеризуется сохраняющимся ростом стоимости разработки

принципиально новой лекарственной формулы, составляющей в настоящее время более 1 млрд дол. (бюджет НИОКР компаний ассоциации PhRMA (Ассоциация исследователей и производителей фармацевтической продукции США) уже в 2008 г. превысил 35 млрд дол., бюджет NASA – около 18,7 млрд дол. [3, с. 82]), что является следствием:

- ужесточение конкуренции в сфере создания новых ЛС (при плановом объеме продаж на уровне 1,5 млрд дол. в год день отставания от графика исследований несет производителю убытки до 6 млн дол. [3, с. 106]).

- высокой социальной ответственности фармацевтической индустрии по сравнению с другими отраслями экономики;

- ростом регуляторного прессинга процессов производства и продвижения ЛС посредством принятия законов об ограничениях маркетинговой деятельности фармкомпаний (например, деятельность медицинских представителей) и ужесточении процедур клинических испытаний новых ЛС;

- высокой степенью риска (из каждых 12 инновационных лекарственных формул, находящихся на стадии доклинических исследований, до этапа коммерциализации доходит только одна [3, с. 99]) и значительная продолжительностью разработки инновационных ЛС (до 14 лет).

В тоже время продажи оригинальных ЛС обеспечивают высокую норму прибыли. В 2012 г. на мировом рынке присутствовали 45 патентованных оригинальных продуктов, каждый из которых имел ежегодные продажи, превышающие 1,5 млрд дол. [6].

Второй подход – дженеризация – основана на ценовом преимуществе дженериков перед оригинальными патентованными продуктами. Так, первичное копирование оригинального лекарства дисконтирует цену бренда до 60 % от первоначальной, а по мере появления на рынке новых игроков, цена снижается далее. Низкая стоимость дженериков детерминирована низким уровнем затрат компаний на создание копий (фирмы-копировщики ЛС на наиболее регулируемом фармрынке США тратят не более 2 – 3 млн дол. для заявки на регистрацию препарата) и отсутствием коммерческого риска от операций в связи с внедрением в уже сформированный сегмент и отсутствие значительных затрат на маркетинг продуктов [3, с. 126]. Вследствие более низкой цены дженерики быстро внедряются в рынок и в течение первого года дженеризации захватывают в среднем 55 – 65 % натуральных продаж проприетарного продукта, к концу второго года – до 70 – 80 %.

Так же характерной является ситуация появления на развивающемся рынке сначала первой копии оригинального продукта, а только потом его самого, что обусловлено низкой платежеспособностью населения (на российском фармрынке ингибитор протонной помпы «Омес», применяемый в гастроэнтерологии для терапии язвенной болезни, появился на 2 года раньше оригинального ЛС «Лосек») [3, с. 105].

Детерминантой развития инструментария продвижения в фармацевтическом маркетинге явился жесткий конкурентный прессинг.

К основным современным инструментам продвижения товаров традиционно относят рекламу и личные продажи, связи с общественностью и стимулирование сбыта.

Особенности фармацевтического маркетинга связаны с высокой социально значимой фармацевтической индустрии как сферы общественного производства, следствием чего выступает значительный уровень ее регулирования со стороны государственных органов большинства стран (В России – Министерство здравоохранения РФ). В связи с этим продвижение фармацевтической продукции осуществляется в условиях существенных ограничений.

Возможности использования рекламы как средства коммуникации на фармацевтическом рынке, как правило, лимитируются соответствующими законами. Например, в России – Федеральным законом «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ. Рекламу биологически активных добавок к пище регулирует Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.3.2.1290-03 «Гигиенические требования к организации производства и оборота биологически активных добавок к пище (БАД)», утвержденные постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 17.04.2003 [5].

Наибольшим ограничениям подвергается реклама рецептурных препаратов, согласно закону, информация о данных фармпродуктах может распространяться только в специализированных изданиях, рассчитанных на медицинских и фармацевтических работников.

Реклама безрецептурных ЛС имеет свои ограничения, например, могут не допускаться заявления об уникальности и любом превосходстве препарата перед конкурентами по параметрам эффективности и безопасности, т. е. запрещаются любые сравнения препаратов между собой (требования FDA – Управление по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных препаратов США).

В РФ реклама биологически активных добавок имеет те же ограничения, что и реклама лекарственных средств. Однако добавляется запрет на утверждение о том, что природный состав БАД является гарантией безопасности препарата. Кроме того, реклама БАД не должна подрывать веру потребителя в эффективность традиционных лекарственных средств.

В сегменте рецептурных ЛС вследствие запрета их открытой рекламы в СМИ комплекс комплекса маркетинговых коммуникаций направлен, в первую очередь, на медицинскую профессиональную среду (т. к. решение о назначении лекарства принимается только врачом). Поэтому его структура включает в себя персональные продажи, включение фармпродуктов в специализированные справочные издания, публикация научных

медицинских материалов (данные клинических испытаний, монографии), участие фармкомпаний в медицинских конгрессах и семинарах.

В России в качестве лидирующих инструментов комплекса продвижения в сегменте рецептурных ЛС можно выделить справочники лекарств (в первую очередь – справочники нозологий), визиты медицинских (торговых) представителей фармацевтических организаций, специализированные медицинские издания [5].

Одним из наиболее эффективных инструментов комплекса продвижения фармпродуктов большинства стран являются визиты медицинских представителей, в ходе которых сотрудник фармкомпания осуществляет устную презентацию конкретных ЛС, раздачу рекламных материалов. Однако в условиях ежегодных крупных инцидентов, связанных с уличением крупнейших фармкомпаний в нарушении этики маркетинга при продвижении своих продуктов отсутствия (финансовое стимулирование врачей для назначения ими конкретных ЛС, предоставление недостоверной информации в рекламе фармпродуктов, сокрытие фактов негативных результатов применения ЛС и т. п.), в странах Евросоюза и США введены ограничения доступа медицинских представителей к врачебной среде.

В России с вступлением в силу с 1 января 2012 г. отдельных положений Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» взаимодействие практикующих врачей с фармацевтическими компаниями регулируются на государственном уровне. В частности, медицинские работники и руководители медицинских организаций не вправе принимать от фармацевтических компаний подарки, денежные средства, заключать с фармацевтическими компаниями соглашения о назначении или рекомендации пациентам лекарственных препаратов, получать от фармацевтических компаний образцы лекарственных препаратов для вручения пациентам.

Ограничение деятельности медицинских представителей ведет к переориентации промоционных усилий в коммуникациях с врачами в направлении digital resources. Фармацевтические компании, стремясь компенсировать снижение объема личных контактов представителей с целевой аудиторией, осуществляют перенос общения на профессиональные темы в Интернет. В глобальной сети создаются сайты, посвященные конкретным нозологиям, на страницах которых присутствует реклама фармпродукции конкретной компании, а также форумы для ее обсуждения врачами. Общение на профессиональные темы на подобных сайтах сочетается с различными маркетинговыми приемами (конкурсы, лотереи и др.). Отмечается рост активности персональной рассылки по электронной почте приглашений посетить интернет-ресурсы фармкомпаний как альтернативы более затратному непосредственному общению медицинских представителей с врачебной аудиторией. В настоящее время наблюдается интенсивный рост количества ресурсов, позиционируемых организаторами в качестве сугубо

профессиональных интернет-порталов и социальных сетей для практикующих врачей (В России – «Врачи РФ», «Доктор на работе», «Эврика»; в Великобритании – Doctors.net.uk; Sermo.com – США и др.) [4].

На международном уровне основные этические нормы продвижения лекарственных средств изложены в специально разработанном в 1988 г. руководстве ВОЗ. Крупные компании-лидеры рынка объединены в Международную федерацию ассоциаций фармацевтических производителей (International Federation of Pharmaceutical Manufacturers Associations, IFPMA), члены которой обязаны соблюдать достаточно жесткие Правила этического продвижения своей продукции на рынке.

Таким образом, особенностью продвижения фармпродукции является его реализация в рамках нормативно-правового и внутриотраслевого добровольного регулирования. Вместе с тем правовое регулирование деятельности медицинских представителей активизировало изменение структуры комплекса маркетинговых коммуникаций фармкомпаний в направлении снижения активности медицинских представителей и роста использования электронных средств коммуникации с промежуточными (врачи и фармацевты) и конечными (реальные и потенциальные пациенты) потребителями ЛС.

Особенности дистрибуции и сбыта фармпродукции также определяются наличием соответствующих правил [5]:

- GDP («Good Distribution Practice» – надлежащая дистрибьюторская практика) устанавливает единый подход к организационному процессу оптовой реализации лекарственных средств и направлен на обеспечение качества препаратов на всем пути от производителя до розничной сети и медицинских учреждений;

- GDP («Good Pharmacy Practice» – надлежащая аптечная практика) представляющая собой стандарт, разработанный с целью обеспечения надлежащего качества фармацевтических услуг, оказываемых аптечными работниками населению.

Например, в России указанные правила существуют в качестве ОСТа 91500.05.00055-2002 «Правила оптовой торговли лекарственными средствами. Основные положения», утвержденного Приказом Минздравсоцразвития РФ от 15.03.2002 г. №80 (в ред. от 28.03.2003 г.) и ОСТа 91500.05.0007-2003 «Правила отпуска (реализации) лекарственных средств в аптечных организациях. Основные положения», утвержденного Приказом Минздравсоцразвития РФ от 4.03.2003 г. №80 (в ред. от 30.01.2004 г.).

Законодательство большинства стран регулирует требования к деятельности оптовых компаний (дистрибьюторы) и к местам продаж фармпродукции (аптеки и аптечные пункты) и процессу оказания фармацевтических услуг, ограничивая тем самым количество соответствующих предприятий и гарантируя минимальный уровень их

услуг.

Таким образом, особенность маркетинга фармацевтической индустрии определяется специфичностью производимого товара, целевых и аудиторий и референтных групп. Фармацевтический маркетинг имеет большую ориентацию на интересы производителя, однако структура его инструментария вследствие влияния конкурентного прессинга и значительного уровня государственного и внутриотраслевого регулирования имеет тренд уменьшения значимости коммуникаций face-to-face и, соответственно, повышения – значимости digital resources.

Использованные источники:

- 1Багирова, В.Л. Управление и экономика фармации : учебник / В.Л. Багирова. – М.: Медицина, 2004. – 720 с.
- 2Брендинг в фармацевтике и парафармацевтике: российский опыт : сборник / А.В. Артемов. – М.: Литтерра, 2006. – 160 с.
- 3Гетьман, М.А. Большая фарма / М.А. Гетьман ; 2-е изд., перераб и доп.. – М.: Литтерра, 2008. – 332 с.
- 4Практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80aeisxqh1b.xn--p1ai/good-practice/>.
- 5Кунев, С.В. Этические проблемы реализации комплекса маркетинговых коммуникаций в фармацевтическом бизнесе и практика их решения / С.В. Кунев, Л.В. Елифанова // Социально-экономические и правовые проблемы регионов в условиях интеграции : Материалы Междунар. науч.-практ. конф. XIII Макаркинские науч. чтения. – Саранск : Рузаевский печатник, 2013. – С. 291 – 295.
- 6Лукьянчук, Е. Мировой рынок клинических исследований [Электронный ресурс] / Е. Лукьянчук // Аптека : электрон. еженедельник. – 2012. – №34 (855). – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/158874>.

Габбасова Э.Ф.

студент

Ибрагимова А.З.

студент

Ильина А.А.

студент

*Филиал Казанского (Приволжского) федерального университета
г. Набережные Челны))*

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕКЛАМНОГО ПРОДУКТА

В настоящее время роль рекламы очень сильно возросла, в связи с необходимостью усовершенствования эффективной деятельности фирмы. Правильно разработанная реклама может помочь с реализацией услуг, которые предоставляются предприятием, так как основной целью является привлечение новых клиентов, установление новых, более выгодных деловых

контрактов, вследствие чего возрастает потребность в предоставляемом товаре, возрастает спрос, увеличивается предложение.

Рекламная кампания - это сложная программа коммуникаций, которая тесно переплетается со всеми маркетинговыми усилиями организации. Она вовлекает всех заинтересованных лиц, все аудитории и всю общественность в продвижение товара. И хотя кампания направлена на потребительскую аудиторию, в плане кампании могут существовать разделы, которые касаются торговых агентов, дилеров или розничной торговли.

Можно сказать, что вся рекламная деятельность рекламодателя является совокупностью рекламных кампаний. Рекламная кампания является основным инструментом реализации фирмой своей рекламной стратегии, одним из элементов тактического планирования рекламной деятельности.

Главной целью рекламной кампании является, в конечном итоге, увеличение продаж рекламируемого товара или услуги. В общем случае принято считать, что удача рекламной кампании напрямую связана с увеличением продаж рекламируемого товара, либо с поддержанием продаж на определенном, уже установившемся высоком уровне.

Предплановый анализ является очень важным этапом процесса планирования рекламной кампании, так как недостаточная, либо неправильная информация о различных факторах, влияющих на эффективность рекламной деятельности, может затруднить качественное планирование и осуществление рекламных мероприятий.

Ситуационный анализ проводится по отношению к компании, товару или конкретной линии ее товаров. Выделим три его ключевые составляющие: анализ рынка сбыта и анализ текущего состояния конкуренции.

- анализ внешнего окружения рекламной деятельности (конъюнктура рекламного рынка, рынка рекламируемого объекта и характеристики потенциальных потребителей рекламной информации);

- анализ внутренней не рекламной среды (качественные характеристики, этап жизненного цикла и цена рекламируемого товара; финансовые, материальные, трудовые, информационные ресурсы предприятия);

- анализ внутренней рекламной среды предприятия (результаты проводимых ранее рекламных кампаний, наличие специалистов, анализ применяемых методов планирования рекламных кампаний).

Ситуационный анализ предполагает сбор вторичной информации из внутренних и внешних источников (финансовая и бухгалтерская отчетность, статистические сборники, периодические издания и пр.) и первичной (для этого проводятся специальные исследования).

Важным этапом ситуационного анализа являются маркетинговые исследования рынка рекламных услуг, а также изучение рекламной политики конкурентов, которые проводятся с помощью методов опроса и наблюдения. Исследования местного рынка рекламных услуг позволяют

предприятиям: определить направления деятельности по активизации своих рекламных усилий; выбрать правильный набор различных мероприятий для достижения поставленных целей; установить критерии для оценки эффективности рекламных и маркетинговых действий фирмы, а также спрогнозировать состояние рекламного рынка в будущем, в частности, направления рекламной политики конкурентов.

Следующий важный этап в любой рекламной кампании это постановка целей. Постановка цели устраняет ошибки при создании и распространении рекламных средств. Она является ориентиром для каждого исполнителя, открывает необходимый простор для его творческой инициативы.

В широком смысле цель рекламы — это специфическая коммуникационная задача, выполняемая в среде определенной аудитории и в заданный период времени.

Рекламные цели должны быть действенным и эффективным коммуникационным инструментом, связывающим стратегические и тактические решения.

Следующий этап рекламной кампании – определение ее бюджета.

Реализация практически всех функций управления рекламой тесно связана с проблемой финансирования, разработкой и исполнением рекламного бюджета. Формирование бюджета способствует более четкому определению целей рекламной деятельности и разработке программ по их достижению. Разработанный бюджет позволяет более эффективно распределять ресурсы в процессе практической реализации планов, четко определить основных исполнителей. Он же помогает обеспечить контроль не только за расходованием средств на рекламу, но и за эффективностью рекламной деятельности в целом.

Можно выделить несколько наиболее часто применяемых подходов к определению объема рекламного бюджета. Кратко рассмотрим их.

- Разработка бюджета исходя из наличия денежных средств. Использование данного метода означает, что фирма выделяет на рекламу столько средств, сколько, по мнению ее руководства, она может себе позволить. Метод является единственно возможным для мелких, только начинающих свою деятельность фирм.

- Формирование рекламного бюджета на основе его объема за предыдущий период, который корректируется в соответствии с изменяющимися условиями ("от факта").

- Планирование ассигнований на рекламу путем установления фиксированного процента к объему продаж. Метод доступен для понимания и легок в применении. В отличие от двух предыдущих способов признается взаимосвязь между объемом рекламных затрат и объемом товарооборота.

- Расчет рекламного бюджета с использованием практики конкурирующих фирм.

- Метод Шроера используется для разработки стратегии рекламных бюджетов устоявшихся марок, продаваемых в нескольких регионах. исходной предпосылкой его является предположение, что рекламируемая товарная категория достигла стадии зрелости в своем жизненном цикле.

- Разработка рекламного бюджета на основе моделирования зависимости между уровнем коммуникации и поведением потребителя (метод целей и задач).

- Метод прогнозирования объема рекламного бюджета на основе экспертных оценок. Суть процедуры метода состоит в следующем. Приглашается группа экспертов в количестве 5-10 человек. Причем они не обязательно должны работать в рекламных подразделениях коммуникатора. Желательно, чтобы эксперты имели краткий перечень факторов, которые влияют на объем продаж, и пояснения, как и в какой степени конкретный фактор влияет на продажи. После этого эксперты независимо друг от друга разрабатывают свои проекты объема рекламного бюджета.

- Использование различных математических моделей взаимосвязи расходов на рекламу и изменения объема сбыта. Увеличение объема реализации будет тем большим, чем выше значение константы реакции объема продаж на рекламу, чем меньше насыщен рынок товарами фирмы и чем меньше значение константы уменьшения объема реализации.

- Разработка рекламного бюджета на основе планирования затрат. План рекламных затрат представляет собой смету расходов на различные запланированные рекламные мероприятия, направленные на достижение поставленных целей.

После разработки рекламных обращений и реализации рекламной кампании следует этап оценки эффективности рекламной кампании. Оценка эффективности рекламной кампании представляет собой волновое маркетинговое исследование, которое проводится в две волны (одна волна – до проведения, вторая – по окончании рекламной кампании), либо с большим количеством волн (для продолжительных рекламных кампаний).

Кроме того, для корректировки рекламной кампании, могут проводиться дополнительные замеры на небольших выборках, для оперативной оценки и, при необходимости, получения сигналов для корректировки кампании.

Таким образом, основными этапами проведения рекламной кампании являются: определение ее цели; определение и детальное изучение целевой аудитории; определение предварительной суммы ассигнуемой на кампанию; формирование рекламной идеи; определение средств рекламы и оптимальных каналов коммуникаций; формирование сметы расходов; составление детально развернутого плана основных мероприятий рекламной кампании с указанием сроков проведения; практическая реализация

мероприятий рекламной кампании; определение эффективности рекламной кампании.

Использованные источники:

1. Васильев Г.А. Основы рекламной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 414 с.
2. Песоцкий Е. Современная реклама: Теория и практика / Е. Песоцкий. - Ростов н/Д: Феникс, 2001. - 315 с.
3. Ромат Е.В. Реклама. 4-е издание. Учебник для вузов. М.: «Питер», 2001. 223 с.

*Габбасова Э.Ф.
студент*

*Ибрагимова А.З.
студент*

*Ильина А.А.
студент*

*Филиал Казанского (Приволжского) федерального университета
г. Набережные Челны*

**ПРИОРИТЕТНЫЕ СРЕДСТВА РАСПРОСТРАНЕНИЯ РЕКЛАМЫ
ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПЛАНА РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В
УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО БЮДЖЕТА**

Рекламная кампания – крупное и трудоемкое занятие. В основном, перед ней ставятся большие задачи по продвижения товаров или услуг на конкурентных рынках сбыта. Специалисты, разрабатывающие рекламные кампании, часто мечтают о большом бюджете, наличие которого существенно облегчит их труд, а также сократит время, необходимое для завоевания определенной доли рынка. Однако, большинство компаний вынуждено работать в условиях весьма скромного рекламного бюджета. Прежде всего, это относится к компаниям или товарам, которые только начинают развиваться и завоевывать рынки сбыта. Без необходимых финансовых вливаний и тщательно продуманной стратегии рекламной кампании, товар может стать аутсайдером рынка еще в самом начале жизненного цикла. Каким образом можно этого избежать? В первую очередь, необходим тщательный анализ ситуации на рынке сбыта данной продукции.

Для успешного вывода новой продукции на рынок, необходимо знать, кто станет покупать вашу продукцию и почему. Иными словами, составить общий психографический портрет покупателя: пол, возраст, семейное положение, социальное и материальное положение и т.д. После того, как мы определили кто будет нашим покупателем, следует определение вариантов дальнейшего развития. Прежде всего, необходимо выбирать каналы

распространения рекламного сообщения, которыми пользуется наша целевая аудитория.

Кроме того, огромную роль для успешного вывода нового продукта на рынок, нужна впечатляющая идея. Ведь размер рекламного бюджета – понятие достаточно относительное, так как он определяется в сравнении с бюджетами ваших конкурентов. Главная задача человека, ответственного за планирование рекламной кампании состоит в том, чтобы при сравнительно небольшом бюджете достичь максимально возможных целей. В то же время, необходимо определить минимально возможный уровень затрат для достижения поставленных целей, это напрямую зависит от специфики продукта и средств его продвижения. Здесь уместно вспомнить принцип Парето «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий — лишь 20 % результата».

Примером наличия яркой идеи и успешно реализованной кампании вывода на рынок нового бренда можно назвать кампанию газированного напитка «Айрн-Брю». Она была построена на идее шокирования потенциальных потребителей.

Следующая рекламная кампания напитка стала еще более заметной и оригинальной, чем первая. Появились «Страусы и пингвины» – главные персонажи всей дальнейшей рекламы Айрн-Брю. Впервые прозвучал лозунг «Хаба-хаба», впоследствии ставший «народным боевым кличем». Ролики были отмечены призами международных фестивалей рекламы («Золотые барабанные палочки» на фестивале рекламы в Портороже, Словения; 1-й приз московского международного фестиваля рекламы).

Для повышения узнаваемости марки и побуждения потребителей попробовать новый напиток, для Москвы, Подмосковья и Петербурга весной и летом 1999 года была разработана и проведена уличная промоушн - акция «Джип-шоу Айрн-Брю» с поддержкой на радио «Максимум». «Армия Хаба-Хаба» объявляла о всеобщей «мобилизации», «Захватывала «территории» и «призывала» в свои ряды. Все лето 1999 московские дети гонялись за джипом Айрн-Брю с Армией Хаба-хаба на борту. Джип можно было застать в парках, рядом с магазинами и других местах массового скопления народа. Тот, кто услышал на радио «Максимум» пароль дня и прибежал первый, получал приз. Остальные могли выиграть что-нибудь ценное в конкурсах или просто посмотреть представление «Армии Хаба-хаба». «Айрн-Брю» при этом разливали направо и налево совершенно бесплатно. Этот проект, несмотря на сравнительно низкие денежные затраты, был ярким и успешным благодаря своей непохожести на конкурентов. Уже через год после запуска бренда «Айрн-Брю» по России составляла 33%, а потребность рынка превысила производственные мощности завода.

Также, в условиях ограниченного рекламного бюджета часто выигрывает тот, кто представляет рекламный продукт необычными, часто эксцентричными методами. Происходит это от того, что рядовой

потребитель устал от навязчивой и часто скучной рекламы. Поэтому сегодня, все чаще используются так называемые «Ambient Media» (термин «Ambient» в переводе с англ. «окружающий») впервые стал применяться в жаргоне работников СМИ Великобритании. Этим словом стали определять рекламный носитель, который может располагаться в самых неожиданных местах: на обратной стороне парковочного талона, на дне лунки для гольфа, на ремне безопасности в вагоне метрополитена и т.п.

Одним из главных преимуществ «Ambient Media» является эффект неожиданности. Например, для продвижения нового принтера «НР» аргентинское агентство «Publicis Graffiti» использовало эскалатор. В начале эскалатора было размещено фотореалистичное изображение принтера «НР», а на каждой ступеньке — наклейка в виде рекламной листовки с текстом о высокой экономичности картриджей этой модели принтера. Когда эскалатор работал, создавалась иллюзия, что принтер непрерывно печатает рекламные листовки.

Кроме «эффекта неожиданности», «Ambient Media» обладают важным качеством — как правило, это малобюджетные и низкотехнологичные решения. Игра в классики на тротуарах с рекламой «X-Box» или статуи, одетые в модные джинсы и рекламирующие аукцион знаменитостей на Yahoo.com — это примеры того, как с помощью минимальных вложений громко заявить о своем продукте.

Одним из наиболее перспективных направлений «Ambient Media» является арома-маркетинг. Например, в Великобритании в магазинах «Mothercare» аромат лаванды распыляется в отделе для будущих мам, жевательной резинки — в отделе детских игрушек, а ванили — в игровой комнате.

Возможно ли при невысоких затратах на необычные каналы распространения рекламных сообщений говорить об их достаточной эффективности? Согласно исследованию Марка Вануэля, доктора философский наук, профессора маркетинга «HEC School of Management», «Ambient Media» могут влиять на потребителей тремя способами: во-первых, они делают новый бренд «реальным»; во-вторых, «Ambient Media» способны повторно вызывать в воображении образы брендов путем установления ассоциативной связи; и в-третьих, они положительно влияют на восприятие рекламной информации в целом, поскольку вызывают преимущественно положительные эмоции.

Основным условием эффективности рекламы вашего продукта в «Ambient Media» заключается в том, что между носителем и текстом сообщения должна быть устойчивая ассоциативная связь, реализованная на интуитивном уровне. Подбор окружающих предметов, призванных стать рекламными носителями, прежде всего должен отвечать характеру рекламируемого товара; и самое главное - на данные предметы должны обратить внимание представители целевой аудитории.

Технологии «Ambient Media» прежде всего эффективны там, где компания может «поймать и удивить» своего потребителя. Принимая во внимание активное развитие Интернета на развитых рынках, можно предположить, что нестандартные коммуникации в Сети — одно из наиболее перспективных направлений в индустрии «Ambient Media».

В заключении, нужно отметить, что ограничение бюджета на продвижение продукта не означает, что нельзя достичь поставленных целей. Альтернативные методы коммуникаций (отличающиеся от рекламы на ТВ, в прессе, наружной рекламы) подтвердили свою актуальность и эффективность. Интернет сегодня является серьезным инструментом маркетинга (благодаря повсеместному распространению, увеличению скорости доступа, развитию Интернет-технологий и т.д.). Выставки не теряют своей актуальности уже более 200 лет, так как они позволяли и позволяют напрямую контактировать с конечным покупателем, получать обратную связь в режиме реального времени, сфокусироваться на конкретной, т.е. целевой аудитории потребителей. Спонсирование мероприятий, организаций, отдельных граждан также является действенным инструментом формирования имиджа торговой марки, помогающим культивировать лояльность покупателей.

Несомненно, что все вышеперечисленное потребуют затрат, но эти затраты несравнимы с расходами, которые позволяют себе крупнейшие рекламодатели. Тем не менее, результаты применения данных подходов зачастую превосходят все ожидания.

Использованные источники:

1. Данилюк А., Титенская И. Ambient Media — новые рекламные носители: аналитическая статья / BizKiev – Бизнес-журнал. [Киев], 2005-2013. URL: <http://bizkiev.com/content/view/368/205> (дата обращения: 21.12.2012).
2. Кен Бартеншоу, Ник Махон, Кэролайн Барфут. Фундаментальные основы креативной рекламы — 2-е изд. — М. : 3d Cooking, 2008. — С. 25—155.
3. Киселева П. Маркетинг: аналитическая статья / Бизнес Ассистент [Москва], 2009-2013. URL: [http:// b-assistant.ru/stats_mat/sredstva_kiseleva](http://b-assistant.ru/stats_mat/sredstva_kiseleva) (дата обращения: 5.03.2013).

*Габбасова Э.Ф.
студент
Ибрагимова А.З.
студент
Ильина А.А.
студент*

*Филиал Казанского (Приволжского) федерального университета
г. Набережные Челны*

ИМИДЖИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СРЕДСТВАМИ РЕКЛАМЫ

Внимание к имиджу актуализировалось в последние годы в связи с обострившейся проблемой выбора, вставшей перед людьми (выбора товаров и услуг, политических партий и общественных организаций, лидеров и руководителей), и конкуренцией на разнообразных рынках - потребительском, политическом и прочих. Чтобы продать товар, услугу, привлечь на свою сторону избирателя, чтобы успешно конкурировать на рынке, фирма, общественная организация, университет или банк должны создать себе соответствующий имидж. Целесообразный, адекватный имидж совершенно необходим для любого вида деятельности, что подтверждает многолетняя практика. Необходимо отметить, что создание имиджа является неотъемлемой частью существования каждой организации, независимо от того, что это - многонациональный конгломерат или небольшая компания, четкий имидж компании необходим для общения с покупателями, клиентами и многочисленными составляющими этой организации. Без четкого имиджа им трудно будет объяснить, что представляет собой их организация, что она предлагает и к чему стремится. Создание имиджа является результатом кропотливой работы профессионалов в области маркетинга, дизайна, психологии, лингвистики и рекламы, PR-специалистов. Тщательно продуманный имидж компании формирует положительный образ у потребителей, который становится узнаваемым, привлекательным, наделенным особым характером. С помощью рекламных средств рекламодатель стремится оказать то или иное воздействие на потенциальных потребителей объекта рекламирования и побудить их тем самым к совершению определенного действия или поступка. Рекламная информация может доводиться до адресатов с помощью средств массовой информации: телевидения, радио, печати и др. при этом используются разнообразные средства рекламы, которые отличаются друг от друга своими составными элементами, особенностями применения и распространения, массовостью и эффективностью воздействия на адресатов и т.д. Рассмотрим классификацию рекламных средств, предложенную авторами Ф.Г.Панкратов, Т.К.Серегина и В.Г.Шахурин, по критерию способа воздействия на органы чувств человека. Согласно данной классификации рекламные средства делятся на: зрительные (визуальные), слуховые

(акустические), зрительно-слуховые, зрительно-осязательные, зрительно-обонятельные, зрительно-вкусовые. При имиджировании организации важно сделать правильный выбор рекламных средств, другими словами отобрать именно те средства, которые позволят решить ту или иную рекламную цель наиболее эффективно.

Работа по созданию положительного имиджа – не одна или несколько рекламных кампаний, а вся система деятельности компании, прежде всего, деятельности продвижения. В конечном счете, имидж определяется качеством, ценой, доступностью товара, надежностью его послепродажного обслуживания, историей компании и конечно рекламой. При работе над имиджем необходимо начать с разработки фирменного стиля компании, представляющего собой набор цветовых, графических, словесных, типографических, дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров (услуг), всей исходящей от компании информации, его внутреннего и внешнего оформления. Практически все элементы рекламного стиля «работают» на имидж. Каждый компонент этого стиля, каждая его константа способна напомнить об имидже в целом (например, товарная марка и ее разновидности). Так, товарная марка выполняет ряд важнейших функций, способствующих созданию и поддержанию имиджа компании. Она дифференцирует продукцию от аналогичных изделий конкурентов; способствует повышению осведомленности о товаре, то есть несет определенную информационную нагрузку; наконец, создает дополнительный эффект одним только своим появлением - она вызывает доверие к компании, укрепляет ее имидж. Примером может служить Макдональдс, который отмечает свою территорию в достаточной интенсивной манере, даже урны для мусора, стоящие на тротуарах, несут на себе эмблему компании. Одет в единый тип одежды и обслуживающий персонал. И.Яковлев цитирует другой случай с компанией "Макдональдс", когда ей пришлось изъять из продажи 10 миллионов кукол, которые продавались вместе с едой. Игрушки были признаны опасными для детей, и компания не могла рисковать доверием покупателей.

Необходимо отметить, что существует множество рекламных средств, применяемых при формировании имиджа организации, которые расширяются с каждым годом в связи с быстрым развитием технологий в мире. Однако предприятия пренебрегают применением всего спектра рекламных средств, что неблагоприятно отражается на формировании их имиджа. Как правило, компании применяют такие широко применимые и известные средства как: реклама в прессе, кино- и телереклама и радиореклама. Данные рекламные средства оказывают сильное влияние на потребителя, однако не стоит недооценивать применение других рекламных средств. При формировании имиджа организации в первую очередь уделяют внимание применению визуальных (зрительных) средств рекламы: средства

печатной рекламы, выставки, витрины, световая реклама и т.д. В этой группе присутствуют как печатные изображения (на бумаге, ткани), так и слайды (то есть те же статичные изображения, только отпечатанные на стекле или пленке).

Наружная реклама является эффективным средством формирования имиджа преимущественно для рекламы потребительских товаров, поскольку она рассчитана прежде всего на восприятие широкими слоями населения. Тем не менее в последнее время все большее число крупнейших промышленных предприятий, объединений и концернов используют ее для пропаганды своих товарных знаков в комплексе различных мероприятий престижной рекламы. Среди многообразия видов наружной рекламы можно выделить различные рекламные щиты, афиши, транспаранты, световые вывески, электронные табло и экраны.

Вывески являются своеобразными визитками, призванными сообщить прохожим о местонахождении организации. Согласно исследованиям специалистов, работающих в области рекламы, успешность и прибыльность бизнеса фактически на 50 процентов зависит от наружной рекламы предприятия, магазина, ресторана и др., от того, как оформлен фасад фирмы, насколько эффектна и качественна рекламная конструкция, которая, собственно, и является визитной карточкой, лицом предприятия.

Световая реклама обладает наибольшей силой воздействия среди реклам, используемых на открытом воздухе. Она не только выполняет информационные функции, но и придаёт ночному городу красочность, и благоприятно влияет на формирование имиджа компании. Световая реклама – единственное рекламное средство, которое действует в вечернее и ночное время. Средства световой рекламы включают вывески, надписи, фирменные знаки, декоративные элементы. Их размещают на фасадах и крышах зданий, а также изготавливают в виде отдельных установок. Особым видом световой рекламы является световая газета. Динамическая реклама создаёт ощущение бурного темпа городской жизни, даёт широкую возможность для рекламной информации.

Выставки и ярмарки занимают особое место в арсенале средств рекламного воздействия, так как предоставляют очень широкие возможности демонстрации рекламируемых изделий для установления прямых контактов с покупателями. Особенно эффективны выставочные мероприятия в сочетании с комплексом сопутствующих рекламных мероприятий (рекламной кампанией в прессе, проведением презентаций, пресс-конференций, «круглых столов», встреч со специалистами и т. п.).

Исследования показывают, что 83% решений мы принимаем, основываясь на визуальной информации. Мы внимательно осматриваем человека, офис или вещь и решаем, хотим ли мы иметь дело с таким партнером или нет. Поэтому при формировании имиджа создание общего стиля офиса компании - в соответствии с традициями компании, с

особенностями деятельности компании и ее современными финансовыми возможностями организации является важным аспектом. Узнаваемый стиль компании особенно важен в случаях, когда различные помещения разбросаны на значительной территории - стиль компании позволит клиенту ориентироваться в пространстве. Корпоративный стиль - это один из основных залогов узнаваемости фирмы, то, что наряду с качеством продукции и услуг может дать представление о надежности и успешности предприятия, отношения руководства к клиентам и собственным сотрудникам. Корпоративный стиль - это ряд таких элементов, как: логотип, марка, цветовая гамма, тип шрифтов, слоган (девиз). Также в это понятие входит корпоративная философия и, конечно же, одежда. Одежда - это то первое впечатление, которое зачастую определяет отношение к фирме и её услугам. Корпоративная одежда создается с учетом основных цветов предприятия, часто на некоторые её элементы наносится логотип компании и/или даже девиз. Обычно подобные требования вводятся именно в той сфере, которая непосредственно связана с общением с клиентами, если компания занимается розничной торговлей, а также это может быть банковская и другая организация. Ярким примером корпоративной одежды является одежда сотрудников компании «МакДоналдс».

Рассматривая зрительно-обонятельные средства рекламы при формировании имиджа предприятия можно привести такие примеры как использование некоторыми брендами запоминающихся ароматов, чтобы их не путали с конкурентами. Другие бренды же применяют данное средство чтобы подчеркнуть качество товара. Так, Томас Пинк, производитель рубашек высокого качества, постоянно поддерживает в своих магазинах «запах свежестиранного хлопка». Однако, с аромотерапией надо быть осторожными. Дело в том, что воздействие ароматов – пока слишком малоизученная область. Последствия такого воздействия на клиентов довольно непредсказуемы, и даже исследования не всегда помогают определить беспроегранный аромат. Всегда есть риск, что запах, показавшийся приятным одному покупателю, оттолкнет другого.

Примерами применения зрительно-осязательных средств при формировании имиджа являются образцы тканей, передаваемые покупателю в руки для осмотра и восприятия на ощупь, или объявления, отпечатанные шрифтом для слепых и т.д. Применение же зрительно-вкусовых средств рекламы можно наблюдать на примере проведения дегустаций продовольственных товаров.

Сувенирная продукция является одним из важных инструментов для продвижения бизнеса. Рекламные сувениры широко применяют для рекламных целей, так как это хорошее средство популяризации организаций. В отличие от большинства видов рекламы, которые вызывают у людей раздражение своей навязчивостью, бизнес-подарки охотно принимаются клиентами и партнёрами. Они вызывают положительные эмоции, которые

распространятся также и на имидж компании. Такими предметами могут быть самые различные брелоки, значки, зажигалки, авторучки, пепельницы, шапочки, майки, сумки и т.п.

На сегодняшний день, одним из важнейших элементов развития компании является применение информационных технологий, будь то создание сайта или разработка специального программного обеспечения. Ведь именно в интернете многие потенциальные клиенты и партнеры ищут подробную информацию о компаниях, товарах и услугах. А разработка сайта именно под требования определенной компании позволяет не только автоматизировать часть бумажной работы, но и усилить положительный образ фирмы, в глазах как партнеров так и конкурентов.

Таким образом, при формировании имиджа организации особое внимание уделяется применению определенных рекламных средств. С помощью рекламных средств рекламодатель стремится оказать то или иное воздействие на потенциальных потребителей объекта рекламирования и побудить их тем самым к совершению определенного действия или поступка. Забота об имидже - признак развивающихся организаций, стремящихся обрести своё лицо, ищущих наиболее оптимальные направления своего движения, пытающихся найти гармоничные способы сосуществования с социумом.

Использованные источники:

1. Панкратов Ф. Г., Баженов Ю. К., Серегина Т. К., Шахурин В. Г. Рекламная деятельность: Учебник для студентов высших учебных заведений. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. - 364 с.
2. Чаган, Н. Корпоративный имидж как капитал современности // Маркетолог 2008.
3. Пименов, П.А. Основы рекламы: учеб. пособие / П.А. Пименов. - М.: Гардарики, 2006.
4. Почепцов Г.Г. Имиджеология / Г.Г.Почепцов. – М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер» - 2006. – 576 с.

Габидуллина Р.Р.
студент
Султанова Л.
студент
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный Университет»
Россия, г.Уфа

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВЕ

Существенное повышение эффективности производства, что остается одной из самых сложных задач сельского хозяйства, улучшение качества зерна и снижение себестоимости могут быть достигнуты на основе модернизации отрасли, расширение посевных площадей и увеличение урожайности зерновых культур. В успешном решении этих задач особая роль отводится совершенствованию управления производством зерна, разработке новых подходов к его организации в экономических субъектах, к регулированию экономических отношений и эффективному использованию производственного потенциала в данной стратегической отрасли. При этом плановые, прогнозные, контрольно-оценочные, аналитические и учетные функции управления должны выступать во взаимосвязи для повышения эффективности производства зерна в условиях рискованного земледелия и кризисных ситуаций. Это достигается путем организации эффективной коммуникации информации в системе управления производством зерна.

Создание эффективной системы управления на базе управленческого учета и широкое применение его методов позволит эффективное внедрение процессов производства зерна, выявление внутренних резервов производства, что является одной из задач любой сельхоз организации.

Управленческий учет и другие информационные функции управления должны обеспечивать формирование показателей, необходимых для контроля и анализа эффективности производства продукции зерновых культур. Основой определения этих показателей является планово-прогнозная, учетная, аналитическая информация. Поэтому от качества планирования, прогнозирования, учета и анализа зависит достоверность расчета показателей и объективность оценки эффективности производства зерна[1].

На первом уровне управления должны формироваться показатели эффективности производства продукции конкретных зерновых культур, на втором уровне - показатели эффективности производства продукции группы зерновых культур по подразделениям, а на третьем уровне – показатели эффективности производства и продажи зерна в натуральных и стоимостных единицах измерения в целом по организации. На первом уровне формируются показатели для оперативного управления, на втором -

тактического управления и на третьем – стратегического управления производством зерна по организации в целом.

Показатели должны быть систематизированы на показатели контроля, анализа и стратегической оценки эффективности производства зерна по 4 группам: общепромышленные показатели, показатели эффективности использования трудовых ресурсов, показатели эффективности использования материальных ресурсов, показатели эффективности использования земельных угодий. Кроме того, для оценки эффективности производства зерна можно использовать такие показатели, как энергоемкость производства продукции различных зерновых культур с единицы посевной площади, коэффициент энергетической эффективности производства продукции различных зерновых культур с 1 га и др. комплексное использование всех показателей позволяет системно оценивать эколого – энергетическую эффективность производства зерновых культур, что очень важно при отборе для выращивания зерновых культур в конкретном хозяйстве.

Большое значение для управления эффективностью производства продукции зерновых культур имеет правильное и обоснованное исчисление как плановой, так и фактической себестоимости продукции зерновых культур. Ныне действующая методика исчисления себестоимости продукции является не в полной мере обоснованной, так как в себестоимость соломы не включаются фактические технологические затраты на ее производство, а только нормативные затраты на уборку данной продукции[2].

Это искажает себестоимость зерна и финансовые результаты от его продажи, то есть себестоимость 1 ц зерна искусственно увеличивается. Поэтому предлагается более совершенные методы исчисления продукции зерновых культур, которые обеспечивают систему управления более объективной информацией для принятия управленческих решений: исчисление себестоимости путем распределения общепроизводственных затрат на зерно, зерноотходы и солому пропорционально:

- а) содержанию энергии в каждом виде продукции;
- б) землеемкости производства каждого вида продукции;
- в) стоимости каждого вида продукции оценке по справедливой цене (справедливая стоимость).

Использованные источники:

1. Бариленко, Г.Б. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / Г.Б. Бариленко. –М.: Омега-Л. – 2009. -224с.
2. Ветошкина Е.К. Формирование себестоимости продукции растениеводства // Учет в сельском хозяйстве. – 2009. - №9.-с.19-20.

Габидуллина Р.Р.
студент
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный
Университет»,
Россия, г. Уфа

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР ООО «АЛГА» ДАВЛЕКАНОВСКОГО РАЙОНА

Производство продукции связано с определенными затратами или издержками. Все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме, образуют себестоимость продукции. Цель учета затрат на производство и исчисление себестоимости продукции заключается в своевременном, полном и достоверном определении фактических затрат, связанных с производством и сбытом продукции, исчислении фактической себестоимости отдельных видов и всей продукции, контроле за использованием ресурсов и денежных средств[3].

Повышения эффективности работы сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночной экономики является весьма актуальной проблемой. Она объективно обусловлена и требует всестороннего исследования, выявления основных факторов и резервов, за счет которых может быть достигнута их эффективность[1].

В ООО «Алга» себестоимость 1 ц. зерна ежегодно повышается, что связано в большей мере с происходящей в стране инфляцией. Поскольку в процессе инфляции происходит удорожание всех денежно-материальных затрат, что не может не отразиться на величине себестоимости зерновых.

Таблица 1 Динамика себестоимости 1 ц зерна, руб.

Культуры	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Зерно -всего	794,5	416,0 3	589,9 5
в том числе: озимые	795,1	424,9 3	567,9 6
яровые	790,3 2	411,8 7	603,1 5

Из данных таблицы 1 видно, что самая высокая себестоимость зерна была в 2010 г. На это повлияло плохие погодные условия во время роста зерна. Однако в 2011 г. ООО «Алга» удалось заметно снизить себестоимость производства зерна до 416,03 руб. за центнер. В 2012 году себестоимость 1 ц зерна составила 589,95 руб.

Наиболее важным этапом анализа работы ООО «Алга» Давлекановского района по развитию отрасли растениеводства является подсчет и обобщение внутрихозяйственных резервов увеличения производства продукции и разработка конкретных предложений по их использованию.

Под хозяйственными резервами понимают возможности производственно- финансовой деятельности предприятия посредством максимального использования в процессе работы имеющегося производственного потенциала, достижений научно – технического прогресса и передового опыта.

По характеру использования резервы бывают внутривозможностные и народнохозяйственные. Народнохозяйственные резервы обеспечивают эффективность производства не только данного предприятия, отрасли, но и всего народного хозяйства (выведение высокоурожайных сортов, внедрение наиболее эффективных систем ведения сельского хозяйства). Внутривозможностные могут быть реализованы только в данном конкретном хозяйстве[2].

На основании проведенных исследований можно отметить, что основными резервами увеличения производства зерновых культур является рост урожайности, расширение посевных площадей за счет более полного использования земли, недопущение гибели посевов.

Так как рост урожайности – основной источник резерва увеличения производства валовой продукции зерновых культур. Поэтому подсчет следует начинать с определения резервов повышения урожайности.

Выявление резервов увеличения продукции растениеводства может осуществляться по следующим направлениям: расширение посевных площадей, улучшение их структуры и повышение урожайности сельскохозяйственных культур.

Возможные и неиспользованные резервы расширения посевных площадей определяются при анализе использования земельных ресурсов (включение в сельскохозяйственный оборот земель, занятых кустарником, залежей, заболоченных земель, земель под дорогами и проездами и др.).

Таблица 2 Подсчет резервов увеличения производства продукции за счет более полного использования земельных ресурсов.

Мероприятие	Культура	Площадь, га	Урожайность, ц/га	Цена, руб	Резерв увеличения производства продукции	
					ц	тыс. руб.
Осушение болот	Зерно	30	11	551	330	182

По данным таблицы мы видим, что при осушении болот, резерв увеличения производства продукции составит 330 ц или дополнительный доход в сумме 182 тыс. руб. При внесении удобрений мы можем получить большую урожайность на резерве.

Существенным резервом увеличения производства продукции в растениеводстве является улучшение структуры посевных площадей, это значит увеличение доли более урожайных культур в общей посевной площади.

Таблица 3 Подсчет резервов увеличения объема производства зерна за

счет улучшения структуры посевов.

Культура	Структура посева, %		Посевная площадь, га		Фактическая урожайность в сред. за 3 года	Объем произ-ва при структуре посевов, ц	
	факт.	возмож.	факт.	возмож.		факт.	возмож.
Озимые зерновые	27	22	500	400	10,3	5150	4120
Яровые зерновые	63	73	1150	1350	11,4	13110	15390
Подсолнечник	10	5	200	100	7,1	1420	710
Всего	100	100	1850	1850	-	19680	20220

По данным таблицы 3 видно, что при изменении структуры посева, а именно увеличение общего удельного веса яровых зерновых культур до 73% за счет сокращения других культур и введения в эксплуатацию неиспользуемых земель (болот), объем производства зерна увеличился на 540 ц. Это говорит о том, что при увеличении удельного веса особо урожайных культур в общей структуре посевов увеличивается и объем производства продукции.

К неиспользованным резервам увеличения производства продукции следует также отнести ликвидацию потерь при уборке зерновых культур, в результате чего дополнительно получили зерна 406 ц на сумму 26,2 тыс. руб.

Таблица 4 Резерв за счет ликвидации потерь при уборке урожая.

Культуры	Площади убранные позднее сроков, га	Урожайность, ц/га		Цена 1 ц зерна	Резерв увелич-я выхода прод.		
		при уборке в срок	при поздней уборке		1 га, ц	Со всей площади	
						ц	Тыс. руб.
Озимые зерновые	30	15	9	545	6	180	98,1
Яровые зерновые	70	14	10	557	4	280	155,96
Итого	120	х	х	х	х	460	254,06

Значительный прирост валового сбора дает ликвидация потерь при уборке урожая.

Все выявленные резервы в процессе анализа обобщают в одну таблицу, где показывают дополнительное производство продукции в натуральных и стоимостных показателях.

Таблица 5 Резерв за счет ликвидации гибели посевных площадей

Погибло всего, га	Урожайность, ц/га	Цена 1 ц зерна	Резерв увелич-я выхода прод.	
			ц	Тыс.руб.
400	11,9	551	4760	2623

Таблица 6 Обобщение внутрихозяйственных резервов увеличения производства зерна в ООО «Алга».

Виды резервов	Резерв
1. За счет полного использования земельных ресурсов	330 ц
2. За счет ликвидации потерь при уборке урожая	460 ц
3. За счет совершенствования структуры посевных площадей	540 ц
4. за счет ликвидации гибели посевных площадей	4760 ц
Итого	6090 ц

Показатели таблицы свидетельствуют о возможности снижения себестоимости зерна за счет интенсификации производства и связанного с ней роста урожайности. Так за счет выявленных резервов можно было бы получить 6090 ц зерна.

Резервы роста прибыли и уровня рентабельности от продажи продукции растениеводства. Основными источниками повышения уровня рентабельности являются:

- увеличение суммы прибыли от реализации продукции.
- увеличение суммы прибыли от снижения себестоимости реализованной продукции.

Таблица 7 Резерв роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции

Вид продукции	Резерв увеличения объема продаж, ц	Фактическая прибыль на единицу продукции в отчетном периоде, руб	Резерв увеличения суммы прибыли, тыс.руб.
Зерновые и зернобобовые	6090	31	188,79

Выявленный резерв роста прибыли составляет 188,79 тыс.руб.

Определим резерв роста суммы прибыли за счет снижения себестоимости 1 ц зерна.

Таблица 8 Резерв снижения себестоимости производства зерна

Показатели	2012 г.	План	Резерв
Производственная себестоимость зерна, тыс. руб.	8100	9560	1460
Общий объем производства, ц	13730	19400	5670
Себестоимость единицы продукции, руб.	589,95	493,8	-96,1

В результате использования резерва по росту объема производства продукции, а именно зерна можно снизить себестоимость единицы продукции на 8 руб., что в результате принесет организации дополнительную прибыль.

Доп.ПР= (цена 1 ц – (с\с 1 ц – резерв снижения себестоимости)) * объем реализации = (551,4 - (589,95 – 96,1)) * 486 ц = 27,97 тыс. руб.

За счет снижения себестоимости 1 ц зерна на 96,1 рублей предприятие дополнительно получит прибыль в размере 27,97 тыс. руб.

Общий резерв увеличения суммы прибыли: $188,79 + 27,97 = 216,76$ тыс. руб.

Повышение уровня рентабельности зерна за счет выявленных резервов:
 $(31 + 216,76) / 268 * 100 - 31 / 268 * 100 = 92,4\% - 11,5\% = 80,9\%$

Результаты показали, что при введении в действие неиспользованных резервов хозяйство увеличило бы уровень рентабельности от продажи зерна до 92,4 % на перспективу против 11,5 % - фактически полученных в 2012 году.

Использованные источники:

1. Абрамов, Н.В. Анализ доходов и расходов в с\х предприятии [Текст] // Учет в с\х -2009. -11. –С.14-16
2. Краснобокая И.А. Анализ формирования себестоимости продукции производственного предприятия с использованием многофакторных экономических моделей [Текст] / И.А.Краснобокая // Экономический анализ: теория и практика. -2011. - №5.- с.38-46
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник /- М.: ИП "Экоперспектива", 2009 г.

*Гаврильева А.Г.
ФЭИ СВФУ
г. Якутск*

ВЛИЯНИЕ ЕГЭ НА КАЧЕСТВО ОБУЧЕНИЯ

Единый государственный экзамен одно из самых важнейших моментов в модернизации

отечественной системы образования. При проведении экзамена на всей территории России применяются однотипные задания и единые методы оценки качества выполнения работ. С ним связаны как вопросы объективной оценки качества образования, так и социальные вопросы, в первую очередь касающиеся равенства возможностей получения высшего образования, социальной мобильности. После сдачи экзамена всем участникам выдаются свидетельства о результатах ЕГЭ (в быту нередко называемые сертификатами), где указаны полученные баллы по предметам. ЕГЭ является единственной формой выпускных экзаменов в школе и основной формой вступительных экзаменов в вузы, при этом есть возможность повторной сдачи ЕГЭ в последующие годы.

Я попыталась выяснить, какое влияние, по мнению учеников, оказывает проведение ЕГЭ на качество образовательного процесса. При этом я узнала мнения учителей, касающиеся влияния ЕГЭ на полученные знания, их видения. Данная статья основана на социологическом опросе, проведенный в общеобразовательном учреждении, среди учеников 11 класса, НПСОШ № 2, и учителей возрастной категории от 35 лет.

В ходе опроса всего участвовало 24 респондента, анкета состояла из 2 вопросов «Как вы считаете, как сильно влияет ЕГЭ на полученные знания?»

и «Мешает ли подготовка к ЕГЭ вашим полученным знаниям, выскажите свое мнение? ».

При ответе на вопрос «Как вы считаете, сильно ли влияет ЕГЭ на полученные знания?» ученики высказали свое мнение и сочли, что просиживают лишние часы на уроках, по которым они не сдают ЕГЭ и настаивают на том, что желают учиться только по предметам по которым сдают государственный экзамен (30%). Некоторые считают, что ЕГЭ и полученные знания нужны в любом случае, они не придают значения тому, что полученные знания как-то могут влиять на ЕГЭ(10%). Но абсолютное большинство уверяет, что никаких вещественных изменений они не замечают (60%), и делятся тем ,что каждый должен проучиться по государственному стандарту и о том, что человек должен быть разносторонним. Многие говорят, что другие предметы им нужны для разнообразия «учить один и тот же предмет мучение, а на других предметах человек очень сильно отвлекается и это помогает ему от стресса». На второй вопрос каждый высказал свое мнение. Особо меня заинтересовал ответ тех учащихся, которые считают, что просиживают лишние часы на уроках, вместо того чтобы учить предмет, по которому сдаешь ЕГЭ. Все учащиеся активно выразили свое мнение и выяснилось, то что они не согласны с Образовательными стандартами РФ. Они считают, что за 45 минут они могут решить 2 теста ЕГЭ, который понадобится им в успешной сдаче ЕГЭ и отметили., что вместо уроков предпочли бы заниматься полезным(подготовка к ЕГЭ).

Следует отметить, что ученики очень ответственно отнеслись к этим вопросам. Меня поразило, то что все очень активно выражали свое мнение. По данному анализу видно, что многие сталкиваются с этим вопросом о влиянии ЕГЭ на полученные знания.

При выявлении мнения учителей, касающегося этого вопроса участвовало 10 респондентов, разных предметных областей, в возрасте от 35 лет. Данный опрос состоял из одного вопроса «Как вы считаете, сильно ли влияет ЕГЭ на полученные знания?» Большинство, это 70% учителей, считают, что ЕГЭ совсем не влияет на полученные знания. Они утверждают, что образование нужно получить полностью, а не частично. Учителя считают, что учиться только по тем предметам, которые вы сдаете ЕГЭ, является совсем не правильным. Такое утверждение совсем не должно возникать у учащихся. А 30% респондентов все таки согласны с тем, что полученные знания плохо влияют на ЕГЭ. Учителя считают, что ЕГЭ очень важное испытание и любой предмет может их запутать по какому либо предмету, но все таки они утверждают, что это зависит от человека. Полученные материалы показывают, что среди учителей, преподающих по собственной авторской программе, выше доля фиксирующих негативное влияние повсеместного введения ЕГЭ на качество школьного образования.

В ходе опроса я просила учителей оценить также влияние ЕГЭ на качество знаний учащихся непосредственно по их предмету. Предложенные варианты ответов на данный вопрос были сформулированы - положительной и отрицательной. При этом в качестве положительных моментов влияния введения ЕГЭ учителя выделили, фундаментальность знаний, а в отрицательных – поверхностность.

Приведенные в данной статье данные показывают, что мнения учеников и учителей, в частности, совпадают. От этого следует отметить, что учителя и ученики неоднозначно

оценивают роль ЕГЭ в изменении качества образования и его влияние на характер их собственной деятельности. При этом отношение учителя зависит от целого ряда факторов: учебного предмета, типа программы, статуса школы, опыта подготовки к ЕГЭ, педагогического стажа и т.д. вместе с тем остаются неясными по меньшей мере два момента. Первый касается связи позитивных или негативных оценок влияния ЕГЭ на те или иные компоненты педагогической деятельности. Многие эксперты считают, что ЕГЭ действительно плохо влияют на полученные знания. Утверждают, о том что это может запутать и привести в тупик ученика.

В соответствии с Федеральным законом о введении ЕГЭ с 2009 г. ЕГЭ стал единственной формой государственной итоговой аттестации, совместив в себе выпускные школьные экзамены и вступительные в вузы и техникумы.

Идеологи ЕГЭ считают, что реализация этого закона позволила:

1)обеспечить равные стартовые позиции всех выпускников школ при поступлении в средние специальные и высшие учебные заведения;

2)уменьшить коррупцию при приеме в высшие учебные заведения и уйти от системы репетиторства;

3)упростить процедуру поступления в вузы, сэкономив силы и средства абитуриентов;

4)дала объективную оценку уровня знаний выпускников.

Привела в цитату М.В. Палт научная статья «Влияние ЕГЭ на уровень среднего и высшего образования».

Проводя общий итог, следует подчеркнуть что явно неоднозначное отношение учителей и учеников к влиянию ЕГЭ на качество школьного образования. Они позволяют охарактеризовать те возможные социальные барьеры и риски, которые необходимо учитывать при изменении системы образования РФ.

Использованные источники:

1. Порядок приема граждан в имеющие государственную аккредитацию образовательные учреждения высшего профессионального образования (В ред. приказов Минобрнауки России от 18 января 2010 г. № 58, от 11 мая 2010 г. № 481) [<http://mon.gov.ru/work/obr/dok/vys/64>]
2. википедия

3. М.В. Палт научная статья «Влияние ЕГЭ на уровень среднего и высшего образования».

*Гаврильева А.Г.
ФЭИ СВФУ*

УСЫНОВЛЕНИЕ ДЕТЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

В современном обществе часто затрагивается тема усыновления детей. Возможно что в нашем мире 50% населения состоит из приемных детей и родителей. Что думает о таком стремительном развитии усыновления, наше общество.

В соответствии с международным и российским законодательством, защита прав и обеспечение интересов детей – одна из основных задач государства. Ребенок должен рассматриваться как самостоятельная личность, имеющая с момента рождения определенные права. Одно из самых важных из них – право жить и воспитываться в семье – закреплено в Семейном кодексе РФ.

В настоящее время в России продолжают сохраняться негативные тенденции, создающие угрозу нормальному формированию ребенка как личности, угрозу его жизни и здоровью. По данным прокурорской и следственной практике наблюдается снижение числа детей, устроенных в семью, и рост числа «государственных детей», тех детей, которые воспитываются в детских домах и интернатных учреждениях. По отношению к усыновлению детей иностранными гражданами наблюдаются многочисленные нарушения и злоупотребления в области внутригосударственного и международного усыновления. Рассмотрим правовые последствия усыновления российских так и иностранных опекунов.

Права и обязанности усыновителя и усыновленного ребенка возникают со дня вступления в законную силу решения суда об установлении усыновления ребенка.

-Усыновленные дети и их потомство по отношению к усыновителям и их родственникам, а усыновители и их родственники по отношению к усыновленным детям и их потомству приравниваются в личных неимущественных и имущественных правах и обязанностях к родственникам по происхождению.

-Усыновленные дети утрачивают личные неимущественные и имущественные права и освобождаются от обязанностей по отношению к своим родителям (своим родственникам).

-При усыновлении ребенка одним лицом личные неимущественные и имущественные права и обязанности могут быть сохранены по желанию матери, если усыновитель - мужчина, или по желанию отца, если усыновитель - женщина.

-Если один из родителей усыновленного ребенка умер, то по просьбе родителей умершего родителя (дедушки или бабушки ребенка) могут быть сохранены личные неимущественные и имущественные права и обязанности по отношению к родственникам умершего родителя, если этого требуют интересы ребенка. Право родственников умершего родителя на общение с усыновленным ребенком осуществляется в соответствии со следующими нормами:

-Дедушка, бабушка, братья, сестры и другие родственники имеют право на общение с ребенком.

-В случае отказа родителей (одного из них) от предоставления близким родственникам ребенка возможности общаться с ним орган опеки и попечительства может обязать родителей (одного из них) не препятствовать этому общению.

-Если родители (один из них) не подчиняются решению органа опеки и попечительства, близкие родственники ребенка либо орган опеки и попечительства вправе обратиться в суд с иском об устранении препятствий к общению с ребенком. Суд разрешает спор исходя из интересов ребенка и с учетом мнения ребенка. В случае невыполнения решения суда к виновному родителю применяются меры, предусмотренные гражданским процессуальным законодательством.

-О сохранении отношений усыновленного ребенка с одним из родителей или с родственниками умершего родителя указывается в решении суда об усыновлении ребенка.

-Правовые последствия усыновления ребенка, предусмотренные пунктами 1 и 2, наступают независимо от записи усыновителей в качестве родителей в актовой записи о рождении этого ребенка.

Мы все знаем, что многие опекуны нарушают свои правовые обязанности, и возникают различные проблемы на международном так и на российском уровне. Недавно прошедшие события дают знать о том, что международное усыновление является немного проблемным для нас. Разорились общественные разногласия на счет закона Димы Яковлева. нисок использованной литературы международном так и на российскдетей. на Ген

По данной теме был проведен социологический опрос среди педагогических работников со стажем работы не менее 10 лет в школе, так как педагогические работники формируют общую культуру личности ребенка. Социологический опрос был проведен в Национальной политехнической школе № 2 г. Якутска. Было опрошено 25 учителей разных предметных областей. Подавляющее большинство опрошенных поддерживали принятие закона Димы Яковлева. Чаще всего сторонники запрета убеждают свою позицию тем, что российские дети должны воспитываться на Родине, проблему сиротства государство должно решать самостоятельно, тогда как за рубежом усыновленные дети часто становятся объектами криминальных

действий и издевательств. Остальная часть выступающая против закона, полагает, что он лишает сирот шанса обрести семью и отмечают, что проблемы государства надо решать другими способами.

Не смотря ни на что усыновление является наилучшим видом семейного воспитания детей, поскольку дети оказавшиеся в столь трудном положении, оказываются в условиях, наиболее близких к тем, которые складываются в семье, основанные на родстве. Была рассмотрена статистика количества усыновленных детей.

**Количество детей, усыновленных в Российской Федерации
российскими и иностранными гражданами за 2012 год.**

Субъект Российской Федерации	усыновлено гражданами РФ	усыновлено иностранными гражданами
Республика Адыгея (Адыгея)	14	1
Республика Алтай	13	1
Республика Башкортостан	196	12
Республика Бурятия	100	11
Республика Дагестан	180	0
Республика Ингушетия	16	0
Кабардино-Балкарская Республика	51	0
Республика Калмыкия	11	7
Карачаево-Черкесская Республика	55	0
Республика Карелия	39	50
Республика Коми	50	56
Республика Марий Эл	10	0
Республика Мордовия	30	0
Республика Саха (Якутия)	201	3
Республика Северная Осетия - Алания	32	6
Республика Татарстан (Татарстан)	258	17
Республика Тыва	75	0
Удмуртская Республика	85	32
Республика Хакасия	41	1
Чеченская Республика	31	0
Чувашская Республика - Чувашия	53	54
Алтайский край	121	19
Краснодарский край	289	15
Красноярский край	179	157
Приморский край	134	140
Ставропольский край	179	88
Хабаровский край	71	127
Амурская область	7	22
Архангельская область	65	32
Астраханская область	98	55
Белгородская область	51	5
Брянская область	51	32

Владимирская область	116	67
Волгоградская область	143	34
Вологодская область	87	34
Воронежская область	86	45
Ивановская область	83	56
Иркутская область	228	44
Калининградская область	80	26
Калужская область	64	18
Камчатский край	19	28
Кемеровская область	192	237
Кировская область	69	104
Костромская область	51	15
Курганская область	30	0
Курская область	49	25
Ленинградская область	135	106
Липецкая область	45	0
Магаданская область	18	20
Московская область	530	163
Мурманская область	88	43
Нижегородская область	230	141
Новгородская область	50	21
Новосибирская область	190	144
Омская область	83	12
Оренбургская область	124	25
Орловская область	44	0
Пензенская область	90	10
Пермский край	342	301
Псковская область	50	59
Ростовская область	337	48
Рязанская область	75	11
Самарская область	155	39
Саратовская область	99	68
Сахалинская область	29	8
Свердловская область	260	133
Смоленская область	60	61
Тамбовская область	53	34
Тверская область	83	118
Томская область	56	10
Тульская область	100	61
Тюменская область	122	36
Ульяновская область	57	3
Челябинская область	228	90
Забайкальский край	97	34
Ярославская область	73	36
Москва	410	226
Санкт-Петербург	224	339
Еврейская автономная область	16	40
Агинский Бурятский автономный округ	0	6

Ненецкий автономный округ	1	6
Усть-Ордынский Бурятский автономный округ	0	0
Ханты-Мансийский автономный округ	321	5
Чукотский автономный округ	2	0
Ямало-Ненецкий автономный округ	48	0

И данные показали, что действительно, в нашей стране очень большой показатель усыновления детей. Плохо это, или хорошо судить человеку. Мы все знаем, что каждая спасенная и сохраненная жизнь дает веру в жизнь, но количество детей-сирот дает плохое влияние, и дает знать о том, что многие россияне безответственно относятся к нашему будущему, к нашим детям.

Использованные источники:

- 1)<http://www.usynovite.ru>
- 2)<http://www.usynovite.ru/documents/international/>
- 3)Королев Ю. А. Усыновление – проблемы решенные и нерешенные. 2003 г.
- 4)Летова, Н. В. Усыновление в Российской Федерации: правовые проблемы. – М., 2006.

Гайнутдинова А.И.

Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «казанский (приволжский) федеральный университет»

**в г. Набережные Челны
студент 5 курса**

Россия, р. Татарстан, г. Набережные Челны

PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ФОРМИРОВАНИИ И ПОДДЕРЖАНИИ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ

В отечественной литературе имидж обычно понимается как искусственно сформированный образ чего-либо и кого-либо – компании, руководителя, товара, услуги. Имидж также можно определить как относительно устойчивое представление о каком-либо объекте. В западной литературе имидж организации – образ организации в глазах отдельных людей и общества в целом. Понятие «имидж» было введено в научный оборот психологами Г. Лебоном и У.Липпаном. Обычно в самом общем смысле под имиджем понимается образ того или иного товара, торговой компании, организации.

В сфере PR понятие «имидж» может быть ключевым для анализа и прогноза, и периферическим, и совсем факультативным [1, с. 35]. Так, С. Блэк прекрасно обходится без этого понятия. Основоположник PR Э. Бернейз выступал против применения понятия «имидж» в профессиональном обиходе PR, считая его недостаточным четким: «Слово

«имидж» заставляет читателя или слушателя поверить, что PR имеет дело с намеками и иллюзиями. Это создает неверное представление о профессии, имеющей дело с четкими фактами поведения, позициями и действиями, не требует способности оценивать общественное мнение и консультировать клиента и нанимателя, как измениться, чтобы достичь социально признанных целей, и информировать, убеждать общественность» [2, с.64]. Прошли годы, но очень часто к имиджу и сами практики рекламы и PR, и их клиенты относятся как к чему-то эфемерному, стихийно формирующемуся. Значительно меньше стало тех, кто отрицает значимость имиджа для успешности компании. Такая позиция чаще могла быть обнаружена в первые годы развития постсоветской рекламы. Больше было, однако тех, кто пытался сделать что-то для утверждения положительного имиджа и не всегда в этом преуспевал.

В постиндустриальном и постмодернистском обществе, где господствуют не сущности, а иллюзии, не объекты, а их модели и копии, именно формирование субъективного представления об объекте, создание его модели, конструирование имиджа становится основным направлением деятельности специалистов по связям с общественностью.

Почему именно имидж оказывает наиболее реальным средством воздействия на массовое сознание? Дело в том, что с массовым сознанием можно работать только с помощью коммуникативной единицы, какой и является имидж. Для массового сознания, следует концентрироваться на коммуникативных действиях:

- физический объект – индивидуальное сознание;
- коммуникативный объект – массовое сознание.

Но одновременно работа с массовым сознанием отличается тем, что невозможно транслировать, например, образ организации как сообщение в полном объеме. Его необходимо трансформировать в соответствии с требованиями канала передачи. Весь объем характеристик объекта продвижения передать невозможно, и поэтому приходится ограничиваться их частью. По этой причине таким значимым становится выбор характеристик. Воздействие уже отобранных характеристик происходит достаточно в интенсивном режиме, они скомпонованы таким образом, чтобы безошибочно преодолевать «пороги» восприятия аудитории. Берутся те характеристики, которые заранее «обречены на успех».

Задачей PR-специалистов становится поиск способов воплощения и реализации данных характеристик. Основополагающие имиджевые характеристики организации:

1. Ярлык. Эта характеристика наиболее устойчива, с трудом поддается коррекции, ошибка при ее формулировании может стоить весьма дорого. Выделяют первичный ярлык, вторичный, третичный.

Первичный ярлык – это понятие, наиболее кратко характеризующая деятельность компании. Как правило, первичный ярлык в сознании

потребителя состоит из одного-двух слов, первыми приходящих на ум при упоминании организации.

Вторичный ярлык – это форма, в которой потребителю представляется деятельность организации. В частности, большее доверие вызывают фирмы-производители. При таком вторичном ярлыке вся торговая сеть будет выгодно восприниматься как магазины, торгующие «от производителя» и «без накруток».

Третичный ярлык – это персонифицированная характеристика степени доверия. Данная характеристика особенно сложна тем, что «сила», которая стоит за вашим бизнесом, определяется не критерием ее позитивности или популярности, а критерием «серьезности» (в чисто российском понимании).

2. Деловой символ. Если ярлык – понятие статичное, определяющая организацию «так, как она есть», то деловой символ – чисто динамическое понятие, характеризующее ее в движении. Выделяют:

Деловой символ «стабильности» наиболее подходит для компаний, уже имеющих прочное положение на рынке. Организация, ассоциируемая со стабильностью, вызывает повышенное доверие.

Символ «стремительного развития» применим почти ко всем компаниям, начиная с тех, которые только созданы и еще почти ничего не имеют. Такие организации ассоциируются с энергией молодости, большими перспективами, расширением влияния, новыми проектами, крупными прибылями.

Символ «социальной значимости», он может применяться организациями, переживающими не лучшие времена.

Символ «новых технологий», применим в тех сферах, где региональный рынок еще недостаточно развит и организации на первом этапе тяжело. Если удастся обозначить организацию как, некоего «первопроходца», это может нейтрализовать любые сомнения в ее надежности и перспективах.

3. Отличительные черты и безусловные преимущества фирмы. Это более глубокая имиджевая характеристика, это решение проблемы выбора. Необходимо создать перечень мотиваций, которые побуждали бы пойти именно в ваш магазин. Как раз для этой цели в имидж включается комплекс отличий и преимуществ организации. В число основных отличий входят: преимущество товара/услуги, преимущество упаковки, преимущество помещения, система скидок и льготных цен, удобное расположение, особенности сервиса.

4. Декларируемые недостатки. Официальные недостатки, о которых организация знает, но ничего не может с ними поделать. Декларируемые недостатки могут использоваться для создания у потребителей эмоций сопричастности и сопереживания, что еще более укрепит отношения организации и общественности.

5. Стратегия развития. По мнению большинства потребителей, такая стратегия должна быть у каждой серьезной организации. Если все

остальные имиджевые характеристики должны быть как можно более правдоподобны, то здесь фактор правдоподобности не играет почти никакой роли. «Стратегия развития» организации должна воплощать какую-нибудь специфическую мечту обывателя, приложенную к той отрасли, в которой она работает. В «стратегию развития», кроме прочего, можно включить и внутреннюю сторону – например, продекларировать стремление обеспечить всех работников организации особым пакетом социальных гарантий и льгот, предоставить рабочие места большинству жителей города или постоянно повышать профессиональный уровень своих работников за счет семинаров, курсов и зарубежных стажировок. При этом еще раз следует отметить, что «стратегия развития» – это лишь «благие помыслы», способствующие, укреплению имиджа организации.

6. Социальная миссия. Для имиджа любой коммерческой структуры сегодня недостаточно заботы о своем собственном благе, экономической эффективности и даже интенсивного развития. Для того чтобы общественное мнение было благосклонно, организации необходимо заниматься чем-то, что невыгодно. Как раз для этих целей имидж организации обязательно включает в себя такую характеристику, как социальная миссия – что-то большое и светлое, что она делает совершенно бескорыстно.

Цель управления имиджеобразованием любого объекта в PR (от организации до продукта питания) – не приведение характеристик несовершенного по определению субъекта в соответствии с идеальным образом в сознании общественности, а конструирование идеального для целевой аудитории образа, причем безотносительно к его (объекта) реальным характеристикам. Соответственно, всяческие механизмы и закономерности имиджеобразования, увеличивающие эффективность воздействия на широкую общественность и целевые аудитории, всегда будут востребованы.

Использованные источники:

1. Почепцов Г.Г. Имиджелогия: Теория и практика. – К. : Рефл-бук, 2000. – 704 с.
2. Шарков Ф.И. Константы гудвилла: Стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы: учебное пособие / Ф. И. Шарков. – М. : Дашков и Ко, 2012. – 272 с.

*Галиева Г.Б.
студент 4 курса
Башкирский ГАУ
Ураев Р.Р., кандидат социологических наук, доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

КЛАССИФИКАЦИЯ ДОЛЖНОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Государственная служба Российской Федерации — согласно ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 г. № 58-ФЗ является «профессиональной служебной деятельностью граждан Российской Федерации по обеспечению исполнения полномочий: Российской Федерации; федеральных органов государственной власти, иных федеральных государственных органов; субъектов Российской Федерации; органов государственной власти субъектов Российской Федерации, иных государственных органов субъектов Российской Федерации; лиц, замещающих должности, устанавливаемые Конституцией Российской Федерации, федеральными законами для непосредственного исполнения полномочий федеральных государственных органов; лиц, замещающих должности, устанавливаемые конституциями, уставами, законами субъектов Российской Федерации для непосредственного исполнения полномочий государственных органов субъектов Российской Федерации.»[1]

В законе говорится о том, что государственная служба — это профессиональная служебная деятельность граждан, а значит, государственную власть обеспечивает определенный рабочий персонал. Для того, чтобы осуществить эффективную работу, выполнять определенные полномочия государственным органам требуются высококвалифицированные специалисты, которые владеют определенными навыками управления. Успешность управления во многом зависит от профессионализма управляющего коллектива. Государство, в свою очередь, должно обеспечить комфортные условия для работы, обеспечить профессиональной подготовкой и переподготовкой, рассматривать условия для повышения квалификации и стажировки, создать оптимальные условия для работы, также контролировать профессиональную деятельность.

Закон «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 г. № 58-ФЗ устанавливает три вида государственной службы: [1]

- государственная гражданская служба;
- военная служба;
- правоохранительная служба.

Рассмотрим подробнее государственную гражданскую службу. Государственная гражданская служба Российской Федерации (далее также - гражданская служба) - вид государственной службы, представляющий собой профессиональную служебную деятельность граждан Российской

Федерации (далее - граждан) на должностях государственной гражданской службы Российской Федерации (далее - должности гражданской службы) по обеспечению исполнения полномочий федеральных государственных органов, государственных органов субъектов Российской Федерации, лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации, и лиц, замещающих государственные должности субъектов Российской Федерации (включая нахождение в кадровом резерве и другие случаи).

Детальное регулирование государственной гражданской службы рассматривает закон Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 г. №79-ФЗ. [2]

Остановимся подробнее на классификации государственных должностей.

Должности государственной службы учреждаются федеральным законом или иным нормативным правовым актом Российской Федерации, законом или иным нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации. Законом Российской Федерации № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» четко определены должности государственной службы.[1]

Должности государственной службы подразделяются на:

- должности федеральной государственной гражданской службы;
- должности государственной гражданской службы субъекта Российской Федерации;
- воинские должности;
- должности правоохранительной службы.

Должность, в первую очередь, - это определенные служебные обязанности, где каждый работник несет ответственность за выполняемый труд, выполняет свои полномочия, опираясь на законы, т. е, все задачи и функции управляющих направлены на поддержание и развитие общества в целом.

Должности гражданской службы подразделяются на категории и группы. Выделяют следующие категории:[1]

- 1 руководители
2. помощники
3. специалисты
4. обеспечивающие специалисты

Должности гражданской службы подразделяются на следующие группы:

1. высшие должности гражданской службы;
2. главные должности гражданской службы;
3. ведущие должности гражданской службы;
4. старшие должности гражданской службы;
5. младшие должности гражданской службы.

Развитию и улучшению государственной гражданской службы уделяется большое внимание. Были приняты различного рода нормативно-правовые акты, федеральные программы, ряд указов Президента Российской Федерации.

Но, несмотря на это, к сожалению, в программных документах высшего политического руководства страны государственная служба подвергается резкой критике за ее неэффективность, бюрократизм, коррупционность, закрытость, неспособность вести диалог с гражданским обществом, содействовать развитию институтов инновационной экономики и демократии. [3]

Таким образом, хотелось бы отметить, что государственная служба осуществляет главные управленческие полномочия в стране, обеспечивает целостность и развитие общества. А классификация должностей государственной службы помогает более эффективно и правильно принимать те или иные решения на уровне управления государством.

Использованные источники:

- 1 О системе государственной службы Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 27.05.2003 г. № 58-ФЗ: принят Гос. Думой 25.04.2003 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 2 О государственной гражданской службе [Электронный ресурс]: (ред. от 22.11.2011) федер. закон РФ от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ: принят Гос. Думой 07.07.2004 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
- 3 Гусев, А.В. Российская государственная гражданская служба : Проблемы правового регулирования : Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук.

Галиева Г.Б.

студент 4 курса

Салихова С.Ф., кандидат экономических наук, доцент

Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНО – РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

Российская Федерация обладает весьма многообразным и мощным природно - ресурсным потенциалом. Россия лидирует по сравнению с другими странами по добычи природных ресурсов. Наша страна богата по запасам природного газа, торфа, каменного угля, железных руд, ряда цветных и редких металлов. Также Россия занимает первые места по запасам земельных, водных и лесных ресурсов. В России разведено около 20 тыс. месторождений полезных ископаемых.[1]

Природно – ресурсный потенциал страны определяет ее экономический рост, обеспечивает жизнедеятельность общества. Благодаря большому количеству природных ресурсов открываются новые промышленные

центры, формируются хозяйственные отрасли и экономические районы. Благодаря, новым промышленным центрам, хозяйственным комплексам общество реализует свои социальные потребности, приобретает необходимые ресурсы для развития, народ активно работает на предприятиях. Это позволяет экономическому и социальному росту страны, происходит территориальное разделение труда.

Актуальность темы обусловлена тем, что Россия по сравнению с другими странами очень богата природными ресурсами, но неравномерное использование природных ресурсов ведет к недостатку жизненного обеспечения страны. Проблема заключается в том, что общество использует природные ресурсы очень в большом количестве, не думая о будущем. Надо учитывать тот факт, что природные ресурсы не бесконечны. Чем больше будет истрачено природных ресурсов, тем меньше этих ресурсов останется следующим поколениям.

Следует отметить, что человечество не только использует природные ресурсы и условия, но оно и загрязняет окружающую среду отходами своей деятельности.

Общество и отдельные слои экономики должны пользоваться природными ресурсами с целью сохранения целостности географической оболочки, также здоровья людей.

Острой проблемой на сегодняшний день ставится проблема о том, на сколько лет еще хватит природных ресурсов, проблема его рационального использования, обеспеченность слоев общества жизненно важными ресурсами. В последние 10-15 лет из-за истощения наиболее крупных месторождений ухудшилось качество сырьевой базы. Этот исторически неизбежный процесс характерен для всех стран с развитой промышленной базой. [2]

Еще одной важной проблемой в современном обществе считается то, что, не смотря на разнообразные добычи природных ископаемых в России, цены нашей страны значительно выше, чем в других странах на сырье.

Это обусловлено тем, что например, нефть добывается в России, но перерабатывается в других странах. Хочется отметить, что вывоз природно-ресурсных потенциалов из страны очень велика.

Загрязнение атмосферного воздуха является острой проблемой на сегодняшний день. Так как воздух является необходимым условием жизнедеятельности человека и всего живого на земле. Существует три фактора, которые резко влияют на загрязнение атмосферного воздуха в России: на первом месте это промышленность, которая дает более 70% самых загрязняющих выбросов в атмосферу. На втором месте, 20 % загрязнение автомобильным транспортом. В - третьих по объемам выбросов лидируют электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия. [2]

На министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации ложатся самые трудные функции, задачи и контроль. Так как министерство осуществляет государственное управление в сфере природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности. Также существуют такие подведомственные службы как: Росгидромет, Росприроднадзор, Росводресурсы, Роснедра, Рослесхоз.

Таким образом, можно сказать, что не смотря на то , что Российская Федерация обладает крупными и мощными природными ресурсами, нельзя в быстром темпе их растрачивать, не задумываясь о будущем. Для Российской Федерации нужна такая экономическая политика, которая могла бы максимизировать эффект от производства и использования природных ресурсов, сделать этот эффект управляемым, применимым в самых нужных для народного хозяйства точках. [2]

Использованные источники:

- 1 Учебное пособие канд. экон.наук, доцент кафедры управления О. А. Соловьева Троицк 2008
- 2 Арустамов Э.А. Природопользование: Учебник-5-е изд., перераб. И доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005г - 312с.

*Галимова Р.Р.
студент специальности «Экономика и управление
на предприятии (в АП)» 3 курс
Научный руководитель:
ст. преп. Латыпов А.А.
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
г. Уфа*

КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ФЕДЕРАЛЬНЫМ КАЗНАЧЕЙСТВОМ

Исполнение местного бюджета является центральной стадией бюджетного процесса, осуществляемого органами местного самоуправления. Именно в рамках этой стадии претворяется в жизнь предназначение местного бюджета, его сущность, обеспечивается решение вопросов местного значения.

В условиях завершения так называемого переходного периода повышение качества финансовой деятельности муниципальных образований, обеспечение эффективности и результативности использования бюджетных средств, поиск наиболее оптимальных форм управления финансовыми ресурсами приобретают особую актуальность, что, в свою очередь, требует должной оценки и обоснования каждого элемента указанных процессов. Рассматривая исполнение местного бюджета с функциональной точки зрения, т.е. как совокупность полномочий, которыми наделяются те или иные его участники, считаем необходимым особое

внимание уделить кассовым полномочиям как одному из наиболее неоднозначных и спорных вопросов исполнения местных бюджетов.

Привлечение к исполнению местного бюджета органа государственной власти было неоднозначно воспринято учеными и практиками. В связи с этим представляется необходимым рассмотреть вопросы кассового обслуживания местных бюджетов с учетом накопленного органами Федерального казначейства опыта, что позволит оценить, насколько правильным было такое решение.

Под кассовыми операциями по исполнению местного бюджета следует понимать операции с денежными средствами, которые обеспечивают их движение в наличной и безналичной форме, опосредуют исполнение бюджета и включают в себя операции по зачислению денежных средств на единый счет бюджета (кассовые поступления), а также списание средств с единого счета бюджета (кассовые выплаты).

Кассовое обслуживание исполнения местных бюджетов осуществляется Федеральным казначейством (ст. 215.1 БК РФ). На первый взгляд приведенное условие противоречит правовой природе местного бюджета и сущности местного самоуправления.

Местный бюджет как форма муниципальных финансов имеет публичный характер, то есть предполагает повышенное внимание государства к правовому регулированию вопросов местных бюджетов. Упомянутый выше принцип самостоятельности бюджетов недопустимо рассматривать в отрыве от принципа единства бюджетной системы, который, не отрицая, а, наоборот, подчеркивая самостоятельность каждого отдельного бюджета, отражает единство понятия "публичные финансы" и требует единых основ сосуществования бюджетов, единства организации и функционирования бюджетной системы.

Федеральное казначейство, осуществляя кассовое исполнение бюджетов всех уровней бюджетной системы, обеспечивает единство техники, механизма существования бюджетной системы России, а также повышает уровень бюджетной транспарентности, что позволяет оценить качественное и количественное состояние бюджетной системы, оперативно отреагировать и устранить малейшие диспропорции в состоянии публичных финансов страны, а значит, своевременно оказать муниципальному образованию объективно необходимую финансовую помощь.

"В условиях федеративного государства, в котором бюджеты соответствующих уровней, будучи самостоятельными, составляют единую бюджетную систему, особое значение приобретают вопросы координации деятельности органов публичной власти, вовлеченных в бюджетный процесс, и взаимодействие между ними" [14]. Федеральное казначейство, "обладая нынешним массивом информации, накопленных знаний и опыта, а также бесценными по своим возможностям техническими и кадровыми ресурсами", способно "обеспечить единое информационное пространство

финансовой деятельности публично-правовых образований, незаменимое при управлении общественными финансами" [1].

Кроме того, нельзя забывать и о другой стороне. Распределение доходов "может существовать только на уровнях федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации". Соответственно, в рамках обеспечения кассового обслуживания исполнения бюджетов Федеральное казначейство берет техническую сторону данного процесса на себя. Естественно, "такой порядок является оптимальным как с точки зрения учета, так и с точки зрения налогоплательщика, которому не требуется по одному налоговому обязательству составлять несколько платежных документов на перечисление долей в бюджеты разных уровней" [10].

Введение обязательного кассового обслуживания исполнения местных бюджетов Федеральным казначейством позволило урегулировать еще один сложный вопрос - вопрос исполнения судебных актов, предусматривающих обращение взыскания на средства местного бюджета. Исполнение указанной группы судебных актов объективно требует особого механизма, обеспечивающего не только рациональное, законное и эффективное использование бюджетных средств, но и гарантирующего наиважнейшую ценность современного государства - признание, соблюдение и защиту прав и свобод человека и гражданина. С одной стороны, необоснованная, неправомерная выплата в пользу того или иного взыскателя может привести к нарушению баланса доходов и расходов бюджета. С другой стороны, необоснованное, неправомерное уклонение от выполнения законного требования по выплате бюджетных средств приводит к существенному ущемлению гражданских прав и интересов, что, в свою очередь, нарушает баланс в системе "гражданское общество - правовое государство".

С учетом вышесказанного считаем не совсем верным утверждение, что положения ст. 215.1 БК РФ в части возложения полномочий по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы ущемляют право соответствующих субъектов на распоряжение бюджетными средствами [8] или лишают соответствующих субъектов правомочия пользования бюджетными средствами [5]. Поскольку Федеральное казначейство по общему правилу выступает "в качестве "кассира" от имени собственника (публично-правового образования)" [9], все кассовые операции осуществляются им от имени и по поручению финансовых органов, администраторов поступлений в бюджет, администраторов источников финансирования дефицита бюджета или получателей средств соответствующего бюджета. Основной смысл, конечная цель деятельности Федерального казначейства состоят не в лишении или ограничении местного самоуправления в тех или иных правах, а в повышении качества их бюджетной деятельности и оптимизации функционирования всей бюджетной системы страны. Принятие государством на себя обязательств по обеспечению кассового обслуживания исполнения местного бюджета

является, на наш взгляд, дополнительной гарантией обеспечения прав и интересов населения посредством повышения качества исполнения местного бюджета, обеспечения максимальной прозрачности движения бюджетных средств и в конечном счете усиления контроля за исполнением органами местного самоуправления своих финансовых обязательств.

Обращаясь к практике реализации органами Федерального казначейства полномочий по кассовому обслуживанию местных бюджетов, следует выделить два типа организации кассового обслуживания:

- "чистое" кассовое обслуживание;
- кассовое обслуживание, сопряженное с функциями по исполнению местного бюджета.

В рамках "чистого" кассового обслуживания органы Федерального казначейства являются носителем полномочий по осуществлению и учету кассовых операций по исполнению местного бюджета. Перечень таких полномочий прямо устанавливается бюджетным законодательством РФ и не зависит от воли и желания органов местного самоуправления или Федерального казначейства.

При кассовом обслуживании, сопряженном с функциями по исполнению местного бюджета, органы Федерального казначейства могут быть наделены и иными функциями, связанными непосредственно с распорядительными, управленческими действиями по исполнению местного бюджета. В соответствии со ст. 168 БК РФ органам Федерального казначейства могут быть переданы только те полномочия, которые за ними закреплены в отношении исполнения федерального бюджета. Важно, что передача таких функций возможна только по инициативе муниципального образования. Она оформляется соглашением об осуществлении органами Федерального казначейства отдельных функций по исполнению местного бюджета. Такое соглашение заключается между соответствующим органом казначейства и местной администрацией муниципального образования. Подобная форма передачи полномочий органов местного самоуправления органам государственной власти неоднократно становилась предметом критики, в том числе по причине отсутствия регламентации подобных отношений в Федеральном законе от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

Кассовое обслуживание с открытием лицевого счета финансовому органу муниципального образования и наделением органа кассового обслуживания отдельными полномочиями в отличие от предыдущего варианта увеличивает число полномочий органа Федерального казначейства за счет передачи ему части полномочий финансового органа муниципального образования, в частности полномочий по санкционированию кассового расхода.

Кассовое обслуживание с открытием лицевых счетов главным распорядителям бюджетных средств, распорядителям и получателям бюджетных средств, главным администраторам и администраторам источников финансирования дефицита бюджета - вариант, который реализуется органом казначейства не только с открытием лицевых счетов указанным участникам муниципального бюджетного процесса, но и с доведением до них предельных объемов финансирования для осуществления операций по расходам местного бюджета, бюджетных ассигнований, лимитов бюджетных обязательств и предельных объемов финансирования, бюджетных ассигнований для осуществления операций с источниками финансирования дефицита местного бюджета. Как и в предыдущем случае, порядок осуществления указанных полномочий регламентируется Соглашением между органом Федерального казначейства и местной администрацией.

Выбор варианта кассового обслуживания производится местной администрацией муниципального образования, по инициативе которой он может быть в последующем изменен. Немаловажное значение при осуществлении муниципальным образованием такого выбора имеют технические возможности как финансового органа, так и органа Федерального казначейства [11].

Таким образом численность муниципальных образований, доверивших Федеральному казначейству исполнение своего бюджета (полностью или в части), превышает количество тех, кто отказался от подобной передачи полномочий по исполнению бюджета (54% - 13 065 муниципальных образований против 46% - 11 067 муниципальных образований). То есть численность первых неуклонно растет.

Практика – это единственный способ проверки правильности того или иного принимаемого решения. Наделение Федерального казначейства полномочиями по кассовому обслуживанию исполнения местных бюджетов повлекло за собой множественные обсуждения и споры о необходимости, целесообразности и соответствии такого решения принципам, заложенным в основу местного самоуправления. Практика кассового обслуживания исполнения местных бюджетов Федеральным казначейством дала исчерпывающие ответы: единство механизма кассового обслуживания исполнения бюджетов бюджетной системы, с одной стороны, существенно повышает качество функционирования публичных финансов государства в целом, с другой стороны, гарантирует в пределах существующих возможностей исполнение муниципальным образованием принятых на себя обязательств, реализацию своего предназначения. Самым важным показателем качества и эффективности кассового исполнения местных бюджетов Федеральным казначейством является выбор самих муниципальных образований, которые все больше вовлекают его органы в процесс исполнения местных бюджетов.

Таким образом, опыт внедрения кассового обслуживания исполнения бюджетов муниципальных образований действительно доказал со всей очевидностью, что решение о переходе с кассового обслуживания этих бюджетов Банком России и кредитными организациями на кассовое обслуживание исполнения их Федеральным казначейством оказалось своевременным и правильным [9].

Использованные источники:

1. Артюхин Р.Е. Казначейство России: стратегическое управление и информационные технологии // Финансы. 2010. N 3. - С. 3 - 9.
2. Болтинова О.В. Бюджетный процесс - институт бюджетного права Российской Федерации. М., 2009. - 288 с.
3. Бурлаков П., Чемоданова Ю. К вопросу исполнения судебных актов, предусматривающих обращение взыскания на средства бюджетов бюджетной системы РФ // Бюджет. 2009. N 5. - С. 52 - 57.
4. Гогричиани М.Г. Основы финансово-правового регулирования казначейской системы исполнения бюджета: Диссертация... кандидата юридических наук: 12.00.14 / Майя Георгиевна Гогричиани [Место защиты: Моск. гос. юрид. акад.]. М., 2007. - 225 с.
5. Карасева М.В. Новое в бюджетном законодательстве и бюджетно-правовая теория // Законодательство и экономика. 2007. N 9. - С. 19 - 25.
6. Костюченко В., Лысакова И. Исполнение судебных актов в условиях кассового обслуживания исполнения бюджетов органами Федерального казначейства // Бюджет. 2006. N N 10 - 11 // СПС "Гарант".
7. Мадьярова А.В. Договоры в муниципальном праве // Подготовлено для СПС "

*Галынис К.И.
аспирант*

Забайкальский государственный университет

ВНУТРЕННЯЯ СТРУКТУРА КАТЕГОРИИ ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ

В настоящее время сложилось множество вариантов интерпретации категории трудовой потенциал (ТП), что объясняется, прежде всего, сложностью данного понятия, а также всё возрастающей ролью человека в социально-экономическом развитии различных территориальных образований. Нами разделяется мнение ряда таких исследователей как И.С. Маслова, М.М. Магомедов, М.С. Токсанбаева, С.И. Пирожков, В.И. Усачев, П.П. Васильев и ряда других, рассматривающих ТП, как систему качественных и количественных характеристик носителя этого потенциала. Причем в качестве носителя может выступать как один работник, так и, например, трудовые ресурсы конкретной территории.

Стоит отметить, что по поводу количественных характеристик рассматриваемой категории среди большинства исследователей не возникает кардинальных разночтений. На их взгляд количественная сторона трудового

потенциала применительно к территории описывается производными демографическими характеристиками трудовых ресурсов: численность населения в трудоспособном возрасте, число занятых и безработных, естественное и миграционное движение и др. Кроме этого важным компонентом является рабочее время, которое отрабатывает занятое население в условиях сложившийся интенсивности труда и уровне производительности.

Вопрос о качественной стороне трудового потенциала всё еще остается дискуссионным, что выражается в большом разнообразии элементов такого аспекта рассматриваемой категории. Ряд взглядов авторов по решению этой проблемы представлен в таблице 1.

Таблица 1

Качественные характеристики трудового потенциала в представлениях различных авторов

	Автор	Элемент качественной структуры	Подробное описание элемента
	Бушуева И.В. [1. с.34]	Интеллектуально-профессиональный потенциал	Уровень образования и квалификации и самообразования
		Творческий потенциал	Активность в сфере генерации новых идей, методов и т. д.
		Физический потенциал	Уровень здоровья индивида
		Мотивационный потенциал	Отражает заинтересованность в самореализации индивида в конкретной зоне приложения труда
	Генкин Б.М. [6, с.94]	Профессионализм	Доля экспортной продукции, потери от аварий
		Нравственность и умение работать в коллективе	Уровень преступности и социальной напряженности
		Творческий потенциал и активность	Количество патентов, а также доходов от них, темпы технического прогресса
		Организованность и асертивность,	Соблюдение договорных обязательств и законов, качество законодательства
		Образование	Затраты на образование в государственном бюджете, среднее число лет обучения
		Здоровье	Расходы на сферу здравоохранения, средняя продолжительность жизни
	Калинина А.Э.	Психофизиологич	физические возможности

[2]		еский элемент	человека, состояние здоровья и работоспособности: продолжительность жизни
		Интеллектуальный элемент	Способности человека, восприимчивость к нововведениям.
		Адаптационный элемент	Активность, восприимчивость, мобильность
		Социально-мотивационный элемент	Предполагает предопределенность развития индивида потребностями общества
		Элемент восприятия	Отбор, систематизация и интерпретация индивидом информации об окружающей среде
	Маматкулов А.А. [3]	Психофизиологический потенциал	Состояние здоровья индивида, способности и склонности человека, тип нервной системы и др.
		Квалификационный потенциал	Общие и специальный знания, трудовые навыки и умения
		Личностный потенциал	Социальная зрелость, ценностные ориентации.
	Маханькова Т.П. [4]	Физическое развитие и здоровье	ожидаемая продолжительность жизни, коэффициент детской смертности, потери рабочего времени от временной нетрудоспособности
		Интеллектуально-культурный уровень	Образованность, профессионализм, нравственность, духовность, культурность, трудовой менталитет
		Личностные качества	Ответственность, исполнительность, способность к творчеству
	Низова Л.М. [5]	Социальный уровень	Отражает социальное, психологическое и нравственное состояние общества
		Технико-технологический уровень	Детерминирован уровнем технической оснащенности
		Уровень физического состояния	Эффективной работоспособности, состояния здоровья
		Интеллектуальный уровень	Образовательная и квалификационная

			характеристика трудовых ресурсов

Из данной таблицы видно, что трудовой потенциал обладает достаточно широкими качественными характеристиками, но при анализе взглядов различных авторов (кроме исследователей, приведенных в таблице, также Ялбачева Е.В., Саркисов С. Э., Дружинина С.В. и т.д.) на содержание рассматриваемой категории, можно выделить ряд общих компонентов: физиологический, интеллектуально-адаптационный, социально-нравственный.

Физиологический компонент характеризует здоровье индивида, которое согласно уставу Всемирной организации здравоохранения предполагает состояние физического, душевного и социального благополучия, а не просто отсутствие болезней. Величина данного компонента детерминирована различными объективными факторами (окружающей средой; системой здравоохранения и др.), а также их субъективной интерпретацией. Для характеристики данного элемента трудового потенциала могут использоваться различные показатели: ожидаемая продолжительность жизни, коэффициент детской смертности, заболевания с временной утратой трудоспособности в днях на 100 работающих и т.д.

Интеллектуально-адаптационный компонент включает в себя характеристику образовательного уровня индивида, его рабочие навыки и умения, профессионализм и компетентность, творческий подход к решению поставленных задач, стремление к новаторству, а также быстрое освоение новых идей, методов, способов выполнения тех или иных работ, территориальную мобильность в случаях необходимости. Данный элемент трудового потенциала может быть характеризован такими статистическими показателями как: число выпущенных студентов с высшим образованием, число патентов на 1000 человек и т.д.

Социально-нравственный компонент трудового потенциала отражает сложившийся на данном территориальном образовании трудовой менталитет, психологическое и нравственное состояние общества, что в сумме предопределяет стремления индивидов к наиболее эффективной реализации своих трудовых навыков, умений, способностей. Нравственность общества в значительной степени коррелируется с уровнем инновационной активности, что отражается в исследовании, проведенном Юревичем А.В. [7] Косвенно о состоянии рассматриваемого компонента можно судить, основываясь на: величине преступлений, числе детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Более комплексный подход представлен институтом психологии РАН, который предлагает индекс нравственного состояния общества. В состав данного показателя входят: количество убийств и беспризорных детей на 100 тыс. жителей, индекс коррупции, индекс Джини, отражающий неравномерность распределения доходов. [7]

Такая сложная внутренняя структура предопределяет необходимость комплексного подхода к оценке рассматриваемой категории, то есть опоры не только на статистические данные, но и на социологические материалы, позволяющие более глубоко исследовать качественные аспекты трудового потенциала.

Использованные источники:

1. Бушуева И.В. Трудовой потенциал городского рынка труда как фактор формирования потребительского комплекса // Сб. науч. труд. Социальная сфера: проблемы развития в современных условиях / МГУС. М., 2002. №12;
2. Калинина А.Э. воспроизводство трудового потенциала региона в аспекте человеческого развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.volsu.ru/RES_C/VGI/nauchnye/conference/4_conference_2001/ot_sci_lly_k_kharibde/kalinina-ru-vosproizvodstvo.pdf.
3. Маматкулов А.А. Механизм воспроизводства рабочей силы в условиях перехода к рынку (на материалах республики Таджикистан) [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ А.А. Маматкулов.- Душанбе, 2011 Режим доступа: <http://dissers.ru/avtoreferati-kandidatskih-dissertatsii1/a1701.php>.
4. Маханькова Т.П. Сущность и эволюция понятий и взглядов на кадровый потенциал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nkras.ru/vmno/ru/issues/articles/2010/1-2.pdf>.
5. Низова Л.М. Трудовые ресурсы и трудовой потенциал как фактор демографического развития общества [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.labourmarket.ru/Pages/conf3/book/iconf3_book4.pdf.
6. Экономика и социология труда. учеб. для вузов/ Б.М. Генкин.- 7-е изд., доп. М. Норма, 2007.— 448 с.
7. Юревич А.В. Нравственное состояние современного российского общества [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.psychologos.ru/articles/view/nravstvennoe_sostoyanie_sovremennogo_rossiyskogo_obschestva.

*Ганиева А.М.
студент 4 курса специальности
«Финансы и кредит»
Руководитель
Кабашова Е.В. доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
г. Уфа*

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ

Сегодня любой банк во всем мире выполняет три основные функции: сбор денежных средств, их перемещение, и кредитование ими. Сбор денежных средств сам по себе стоит банку денег, на перемещении средств

уже можно зарабатывать, но, все же, бизнес банка - это, конечно, предоставление кредитов.

Актуальность темы заключается в том что, в нашей жизни мы сталкиваемся с электронными расчетами, и все чаще современные инструменты денежного обращения начинают вытеснять на некоторых рынках своих предшественников. Причины этого процесса достаточно очевидны, так как те средства денежного обращения, которые мы имеем сейчас, отнюдь не являются идеальными и поэтому идет их непрерывное совершенствование.

Сегодня для банков существует два основных пути внедрения системы интернет-банкинга: применение аппаратного и программного обеспечения, которое реализует непосредственно все этапы работы пользователя через Интернет в самом банке и использование чужой технологии как сервиса. Естественно, каждый подход имеет как свои преимущества, так и недостатки.

На рынке поставщиков интернет-банкинга присутствует порядка 10 разработчиков систем, основную долю в доходах занимают по-прежнему такие компании как «Банк'с Софт Системс» и «Бифит».

Сейчас рынок интернет-банкинга на пике спроса. Хотя он и не нов, но еще далек от насыщения. За последнее время отношение игроков к интернет-банкингу изменилось. Если раньше он был скорее имиджевой услугой для крупных банков, то теперь кредитные организации оценили всю экономическую выгоду виртуального общения с клиентами.

Судя по динамике наблюдаемых процессов, перспективы интернет-банкинга вполне благоприятные. Однако, в ближайшие год-два доля банковских операций, совершаемых через Интернет в России, не превысит 3-4% от их общего числа, тогда как для Европы, например, аналогичные оценки достигают 25% и более.[4]

Рассмотрим рейтинг Internet Banking Rank 2012 крупнейших российских банков. Рейтинг отражает уровень задач, которые физические лица, клиенты банков, могут решать с помощью интернет-банков, а также полноту решения и степень удобства при решении этих задач.

Таблица 1 Рейтинг Internet Banking Rank 2012 крупнейших российских банков.[1]

Рейтинг	Наименование банков
A	Сбербанк
BB+	Альфа-Банк, Банк Санкт-Петербург, Номос-Банк, Русский Стандарт, Ситибанк, ТрансКредитБанк, ЮниКредит Банк
BB	СКБ-Банк, Банк Уралсиб

V+	Банк Москвы, Газпромбанк, Московский Индустриальный Банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, Уральский Банк Реконструкции и Развития, ХоумКредит Банк
V	Банк Восточный, ВТБ24, Московский Кредитный Банк, Банк Открытие, Петрокоммерц, Росбанк
C+	АК БАРС, Банк Возрождение, МДМ Банк, Россельхозбанк, Банк ТРАСТ, Ханты-Мансийский Банк
C	ОТП-Банк

Оценки рейтинга Internet Banking Rank 2012 имеют 4 основных категории, отражающие объем и сложность задач, которые позволяет решить интернет-банк.

На сегодняшний день более половины всех российских банков имеют системы ДБО (дистанционное банковское обслуживание). Правда, это говорит скорее о потенциальной емкости рынка, поскольку многие банки, приобретя лицензии, реально так и не начали использовать системы в работе, либо пока обкатывают их на аффилированных компаниях. Тем не менее, все компании отмечают высокий спрос на решения этого класса. Некоторые из них ежемесячно запускают в промышленную эксплуатацию более 10 систем интернет-банкинга.[3]

Пока остается в силе важнейшая проблема российского Интернет-банкинга – недоверие к этому сервису банковской клиентуры. Основная и общая для всех банков сложность в продвижении Интернет-банкинга заключается в низкой подготовленности значительной части клиентов к пользованию Интернетом как каналом управления своими средствами.[2]

Таким образом электронные системы расчетов в будущем дадут хорошие «дивиденды» банкам, оказавшимся пионерами на рынке электронных розничных услуг, сумевшим уменьшить уровень своих операционных расходов и существенно уменьшить себестоимость денежного обращения.

Использованные источники:

1. Marksw Webb Rank & Report/Аналитическое агенство /[Электронный ресурс] -<http://marksw Webb.ru/rating/internet-banking-rank-2012>
2. Интернет финансы // <http://www.ifin.ru/>
3. Издание о высоких технологиях // <http://www.cnews.ru/>
4. Информационно-консалтинговый центр по электронной коммерции // <http://www.e-commerce.ru/>

Ганиева А.М.
студент 4 курса
специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель
Запольских Ю.А. доцент кафедры финансов
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
г. Уфа

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Рынок ценных бумаг любой страны имеет свои особенности. Не последнюю роль здесь играют условия, в которых происходит формирование и развитие рынка.

Актуальность темы исследования заключается в том что, в странах с рыночной экономикой рынок ценных бумаг формировался в течение многих десятилетий и в условиях существования устойчивых денежных систем, что создавало прочную основу для развития рынка. В России рынок сформировался за достаточно короткий период времени, и формировался он в иной социально-экономической обстановке, что и обусловило специфику российского фондового рынка.

Зарождение фондового рынка в России связано с выпуском приватизационных чеков и проведением массовой приватизации государственных предприятий. В ходе приватизации государственных предприятий происходило и становление российского фондового рынка.[3]

Мировой кризис негативно отразился и на долгом рынке России — объемы эмиссии облигаций резко сократились. Особенно большой спад произошел на рынке корпоративных облигаций. Развивающиеся рынки, показавшие в первые два месяца 2013 года хороший рост, не сумели сохранить свою привлекательность для инвесторов – второй месяц подряд большинство ЕМ фиксирует потери. По итогам марта 2013 года, снизилась и совокупная рыночная стоимость всех компаний, котируемых на торговых площадках BRICS. В сравнении с февралем суммарная капитализация рынков BRICS снизилась на 3,46%, или почти на 358 млрд долларов. Правда, в сравнении с мартом 2012 года рынки блока BRICS подорожали более чем на 35 млрд долл. (или на 0,36%). Российский фондовый рынок подешевел на 5,63%[2]

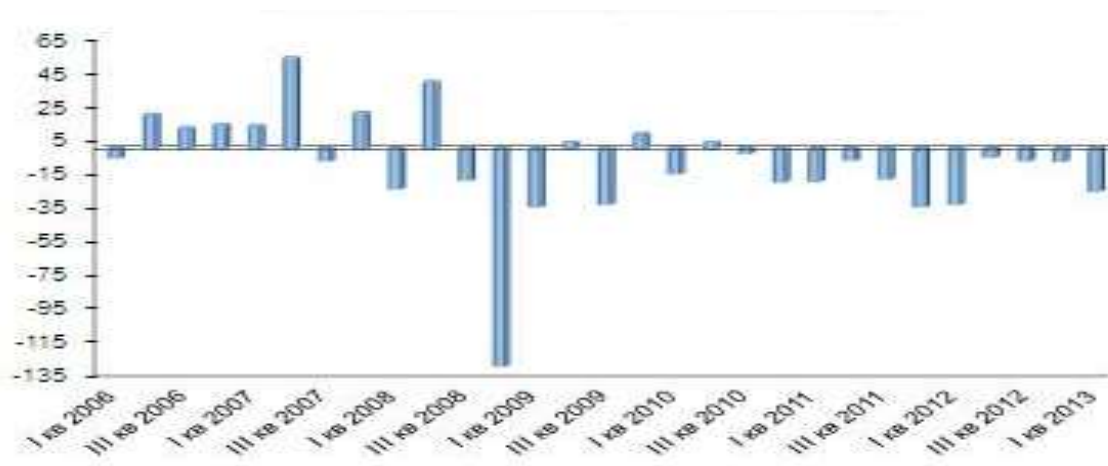


Рисунок 1 Чистый ввоз/вывоз капитала, млрд\$

Российский рынок акций в марте оказался под давлением на фоне ухудшения, как внешнего фона, так и внутреннего. Помимо всех тех негативных факторов, которые довели над мировыми фондовыми рынками – обострение кризиса в Европе в связи с кипрскими проблемами, настораживающие сигналы о снижении экономической активности в США и Германии, рецессия в еврозоне – стремление инвесторов избавиться от российских активов стимулировала и ухудшающаяся экономическая динамика в самой России. В результате мартовских торговых операций, российский рынок акций подешевел на 5,63%, или почти на 45,22 млрд долл. В сравнении же с мартом 2012 года совокупная рыночная стоимость российских акций снизилась на 14,89%, (или на 132,53 млрд долл.).[1]

Одной из существенных проблем развития российского фондового рынка является отсутствие у населения доверия к финансовому рынку. Опыт развитых стран показывает, что для обеспечения устойчивости финансового рынка большое значение имеет приход на рынок частных инвесторов. Невелик и круг граждан, которые являются участниками фондового рынка. Слой частных инвесторов в России только начинает формироваться.

Для создания привлекательного имиджа рынка ценных бумаг требуется информировать потенциальных инвесторов, относительно имеющихся в стране инвестиционных возможностей путём проведения рекламно-информационных компаний в СМИ, организация и участия в инвестиционных выставках, презентациях и семинарах, инвестиционных миссий за рубежом. Восстановления доверия к российскому фондовому рынку подразумевает:

- политическую стабильность;
- доведения до граждан страны основ макроэкономической, денежно-кредитной и валютной политики государства, повышение инвестиционной грамотности инвесторов;
- восстановления доверия к финансовому рынку через восстановления доверия к финансовым институтам;
- проведение правовой реформы;

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит вернуть утраченное доверие потенциальных инвесторов к фондовому рынку, а компания, в свою очередь, сможет реализовать крупные инвестиционные проекты за счёт эмиссии акций и облигаций.

Использованные источники:

1. Пост Бизнес Консалтинг [Электронный ресурс] - <http://quote.rbc.ru/rbc100/2013/03/index.shtml>
2. Евразийский международный аналитический журнал /Проблемы современной экономики, [Электронный ресурс]-N 2 -(42), 2012 <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4068>
3. Ежемесячный аналитический журнал /Cbonds Rewue. — 2008. — № 10. С.5.

*Гареева Д.Д.
Рабцевич А.А.
аспирант*

*Башкирский Государственный Университет
Россия, г.Уфа*

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В РОССИИ

В России, на сегодняшний день, значительная часть населения является необразованной в финансовой среде. Большинство россиян неактивны в использовании финансовых услуг, они не ориентируются в вопросах о доходах и расходах. Финансовая безграмотность - это низкий уровень образования населения в сфере финансов и неумение применять знания по экономике на практике. Вопросы ее ликвидации являются злободневными на протяжении многих лет и предстают предметом непрерывных дискуссий. Ведь именно она является ключом к усовершенствованию экономики.

Ряд рассматриваемых вопросов достаточно широк. Однако, не смотря на это, в нем стоит отметить особую роль государственной политики в сфере финансового просвещения.

В 2011 году запущена национальная программа под названием «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». Как сообщается в [1], Министерство финансов и Международный банк реконструкции и развития подписали соглашение о выделении займа России на 25 миллионов долларов для развития программы содействия финансовой грамотности граждан нашей страны. Общая сумма, выделенная на эту программу, - 113 миллионов долларов в течение 5 лет (2011 - 2015 гг.), 88 из которых выделили из бюджета Российской Федерации.

Обладая рядом преимуществ, данная программа не сможет оказать мгновенный и непосредственный эффект. Потому как, немало важными факторами являются уровень доходов, наличие доступа к финансовым ресурсам, а также менталитет граждан. Отметим наиболее часто

встречающиеся проблемы, с которыми неоднократно сталкиваются россияне из-за финансовой необразованности:

Во-первых, граждане весьма часто берут кредиты, не рассчитав при этом свои возможности, и оказываются в списке отрицательных «кредитных историй».

Во-вторых, большинство потенциальных пенсионеров не интересуются более выгодными условиями и тем самым отдают значительную сумму своих накоплений – государству. Хотя могли бы накопить и приумножить свой капитал. В первую очередь необходимо консультироваться со специалистами, читать все пункты в договорах и не пренебрегать «маленьким шрифтом», зачастую именно там содержится вся важная информации.

Говоря о текущем уровне финансовой грамотности в стране, Ольга Кузина выделила несколько болевых точек:

- Непопулярность планирования и ведения семейного бюджета россиянами как в докризисный период, так и после него. В июне 2008 года учет бюджета в той или иной степени вели 45% опрошенных, в декабре 2010 года - лишь 21%.

- Низкий уровень знаний россиян о системе государственного страхования накоплений. 22% респондентов знают о том, что система распространяется только на банковские вклады.

- Безответственный подход при заключении договоров с финансовыми организациями. Лишь 35% респондентов подписывают договор с банком после внимательного прочтения, 15% подписывают после прочтения, даже если не понимают написанного.

- Недостаточная практика сравнительного анализа финансовых услуг (так называемого shopping around). Не более 30% опрошенных всегда сравнивают условия предоставления финансовой услуги в различных компаниях, 13% делают это крайне редко, а 16% вообще не делают никогда.

- Уязвимость в спорных и конфликтных ситуациях с финансовыми институтами. Лишь 15% уверены в быстром разрешении споров, остальные - затрудняются с ответом или полностью уверены, что такого быть не может[2].

К сожалению, в Российском образовании предусмотренные профориентационные работы для учащихся, формирующие представление о финансовой грамотности – не безупречны. На мой взгляд, для повышения уровня знаний в данной области, следует:

1. Создать ряд телевизионных передач для информирования населения о существующих банковских услугах, которые окажутся более выгодными. Рассматривать различные ситуации и помогать советом. Также во время трансляции может быть «горячая линия», куда будут поступать звонки с назревшими вопросами. Задать их можно будет специально приглашенным экспертам в области финансов.

2. Во всех газетах сформировать рубрику, посвященную финансовой грамотности.

3. Расширить количество проводимых курсов. Внедрить их в школы, ВУЗы, колледжи и т.д. Сформировать организационную деятельность, направленную на повышение уровня знаний учеников по этой сфере. Для этого потребуется соглашение администрации учебных заведений с представителями лекционных занятий. Чтобы последние могли рассказать все нюансы, ввести в курс дела и ответить на интересующие вопросы школьников.

Таким образом, высокий уровень финансовой грамотности необходим каждому гражданину не только для того, чтобы достичь каких-либо целей ради жизненного обеспечения. Вдобавок ко всему, улучшится уровень жизни общества в целом, появится уверенность в завтрашнем дне, постоянство и благополучие экономики России.

Использованные источники:

1. «Миллионы на ликбез»//Рос. газ. – 19.10.2011. - №793 (11)
2. «О проблеме финансовой неграмотности»//Интернет-журнал «Личные деньги». – 19.10.2011. – URL: <http://www.personalmoney.ru/about.asp>
3. «Финансовая грамотность населения - ключ к модернизации экономики». – URL: <http://www.garant.ru/info/infopartner/359849/>
4. Овчинникова О.П. «Направления повышения финансовой грамотности населения»// Научный информационно-аналитический журнал «Образование и общество». – URL: http://www.jeducation.ru/3_2008/95.html
5. Официальный сайт «Главный портал по финансовой грамотности и безопасности граждан» - URL: www.gorodfinansov.ru

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
ассистент*

*Арсланова А.М.
студент 5 курса*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный
университет»
Россия, г.Уфа*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В условиях рыночных отношений перед обществом возникает проблема социальной незащищенности населения. В первую очередь эта проблема затрагивает молодежь, учитывая ее слабую трудовую и социальную подготовленность. Трудовая подготовка подрастающего поколения существовала всегда, однако ее содержание, формы и методы менялись и меняются по сей день в зависимости от социально – экономических условий. Причиной этому всему является кризисное состояние экономики страны,

бедственное положение вузов, почти полный разрыв их связей с производством.

По данным статистики, на сегодняшний день в России два миллиона молодых людей, после окончания учебных заведений, не могут ни поступить в вуз, ни устроиться на работу и оказываются в сложной ситуации.

Причин молодежной безработицы несколько. Первая связана с изменением личностных приоритетов. Исследования, проводившиеся среди подростков, позволили сделать вывод об их идеалах. Оказалось, что идеальный герой много зарабатывает, причем не важно как, и тратит много.

Изучение состояния трудовой ориентации и профессионального самоопределения в республике показало, что более 45% рабочих трудятся не по своей специальности, а 39% работающей молодежи равнодушно относится к своей профессии; от 30 до 50% выпускников вузов вынуждены сменить специальность. Из этого следует, что часть средств, выделяемых государством на профессиональное обучение, тратится неэффективно.

Другие причины – остановка производства и крайне низкая оплата труда в производственной сфере. От стратегических и долговременных планов государство отказалось, а затем и люди, в нем живущие. Раньше профессионала характеризовали прежде всего как человека труда, поэтому приходилось осваивать производство или заниматься наукой.

Однако становится ясно, что невозможно на сфере посредничества и обслуживания создать нормально развивающееся государство. В начале должно быть производство, а затем уже – распределение и потребление.

Таблица 1. Молодежь на официально зарегистрированном рынке труда Республики Башкортостан

Год	Обратилось в органы службы занятости по вопросу трудоустройства, тыс.чел.	Удельный вес молодежи в общем числе обратившихся в органы службы занятости, %	Признано безработными, тыс.чел.	Доля молодежи среди официально зарегистрированных безработных, %	Средняя продолжительность безработицы, месс.
2005	54,9	41,5	8,4	28,2	3,4
2006	58,4	43,1	8,2	29	3,4
2007	55,3	42,2	7,9	28,4	3,1
2008	52,3	41,2	8,8	29	2,8
2009	68,5	40,3	6,5	27,6	4,2
2010	61,8	41,5	10,5	25,6	3,6

Общая численность безработных в Республике Башкортостан по итогам обследования населения по проблемам занятости по методологии Международной организации труда в 2010г. составила 182,8 тыс. человек, уровень общей безработицы – 9% (по России – 7,5%, в ПФО – 7,6%) [227].

Удельный вес молодежи в числе обратившихся в органы службы занятости населения Республики Башкортостан в 2010 г. составил 41,5 % (таблица 1). В 2000 году данный показатель составлял 50% (максимум), в

2002 – 35% (минимум). Средняя продолжительность безработицы снизилась с 5,3 мес. в 1999 году до 3,6 мес. в 2010 г., но в 2009 наблюдается резкий рост данного показателя (4,2 мес.). Доля молодежи среди официально зарегистрированных безработных имеет тенденцию к снижению. Причем большая часть официально зарегистрированной молодежи приходится на возрастную группу 18-24 лет. А к данной группе относятся выпускники учреждений профессионального образования [2].

По состоянию на 1 января 2011 года в органах службы занятости Республики Башкортостан в качестве безработных зарегистрировано 10,5 тыс. молодых граждан. Продолжительность периода безработицы на 1 января 2011 г. среди молодежи составила 3,6 месяца [2].

Анализ показателей, характеризующих молодежный рынок труда, свидетельствует о том, что положение молодежи далеко от оптимального, и требуется разработка определенных мер по преодолению молодежной безработицы. Причем, при разработке направлений по содействию занятости молодежи необходимо учитывать региональную специфику молодежных рынков труда.

Общая численность безработных в Республике Башкортостан по итогам обследования населения по проблемам занятости по методологии Международной организации труда в 2010г. составила 182,8 тыс. человек, уровень общей безработицы – 9% (по России – 7,5%, в ПФО – 7,6%) [1].

Сегодня наблюдается отток молодежи из села и районов в значительных масштабах. Выявляется четкая зависимость миграции и безработицы. Ориентация на миграцию не зависит ни от образования родителей, ни от рода их занятий, ни от уровня дохода.

Исследования приводят к выводу о том, что особое внимание следует уделять на молодежь в возрасте до 30 лет, среди которой 48% составляют безработные. Эта возрастная группа проявляет особый интерес к услугам специалистов и психологов в вопросе выбора профессии, так как многие молодые люди этого возраста или не успели получить профессию, или не удовлетворены выбранной, но активно ищут работу.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации : от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф
2. Рынок труда и занятость населения // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан: <http://www.bashstat.ru/bashdigital/region7/default.aspx>
3. Состояние рынка труда // Управление государственной службы занятости населения при Министерстве труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан: http://www.bashzan.ru/index.php?option=com_content&task=category&sectionid=3&id=5&Itemid=10

*Гатиятуллина И.М.
Еникеева Д.Д.
БашГУ
г.Уфа*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Одной из важнейших социально-экономических задач в последние годы как для Российской Федерации, так и для Республики Башкортостан являлось смягчение последствий мирового финансово - экономического кризиса 2008 - 2009 годов [5,С.57-64]. Важно было остановить экономическое падение и создать условия для дальнейшего развития. Докризисный уровень экономики, несмотря на то, что восстановление в разрезе видов экономической деятельности шло неравномерно, в целом был достигнут уже в 2010 году [2,с.29]. Актуальным вопросом для обсуждения в настоящее время является то, что сложившиеся территориальные, внутри- и межотраслевые диспропорции в народном хозяйстве Республики Башкортостан на современном этапе существенно снижают эффективность функционирования экономики в целом, препятствуют ее прогрессивной стабилизации и устойчивому росту, нормальному функционированию всего хозяйственного комплекса республики.

Основные направления промышленной политики в РБ на современном этапе:

В соответствии с рейтингом Министерства регионального развития Российской Федерации Республика Башкортостан по сводному индексу реального сектора экономики по результатам года вошла в группу регионов с положением лучше среднего уровня по РФ [4,с.269]. В 2011 году производится расчет индексов экономического развития, которые представлены на рис.1.

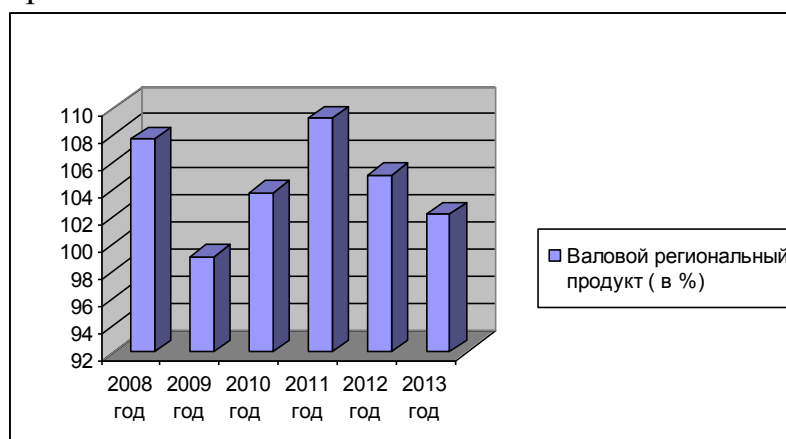


Рис.1 Индексы экономического развития за период 2008-2013гг. [7]

В свою очередь, промышленное производство в результате активной промышленной политики второй год подряд практически в 2 раза превышает среднее значение по России. Индекс промышленного производства по

итогам 2011 года составил 109,4%. Объем отгруженной промышленной продукции, выполненных работ и услуг составил 995,8 млрд. рублей и увеличился в действующих ценах на 20,1%.

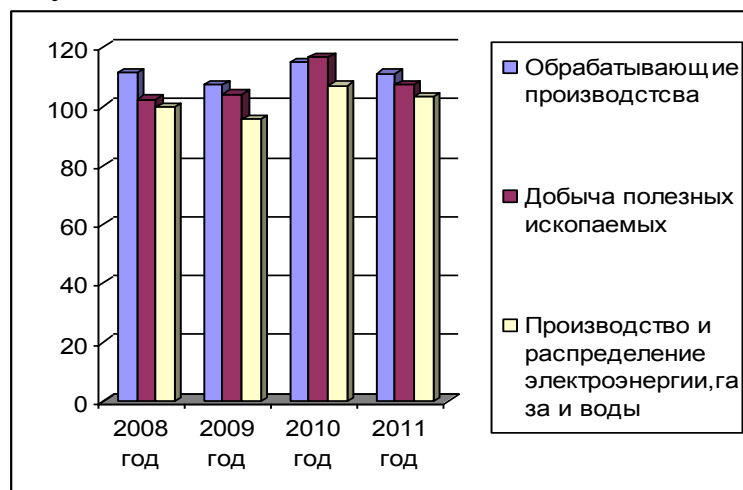


Рис.2 Индексы промышленного производства за период 2008-2011 гг. [7]

Поддержка государством агропромышленного комплекса и реализуемые мероприятия республиканской программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы в совокупности с благоприятными погодными условиями обусловили восстановительные процессы в сельскохозяйственном производстве после масштабной засухи 2010 года. Объем сельскохозяйственного производства по итогам 2011 года в целом составил 103,9 млрд. рублей и увеличился на 38,6%, в том числе растениеводства – 48,8 млрд. рублей с ростом в 2,4 раза. В животноводстве с учетом индивидуальных особенностей восстановительных процессов по времени воспроизводства поголовья скота и птицы не удалось выйти на положительную динамику – темп сложился на уровне 83,9% с объемом производства 55,1 млрд. рублей. На стабилизацию ситуации в животноводстве направлены мероприятия целевых программ по развитию мясного и молочного скотоводства, развитию семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств. Динамика производства продукции сельского хозяйства: животноводство 2008 г. -104,1%, в 2009 г.-106,4%, в 2010 г.-81,5%, в 2011 г.-83,9%. Растениеводство 2008 г. -10,1%, в 2009 г.-92,2 %, в 2010 г.-42,3%, в 2011 г.-236,0%.

Одним из важных показателей как в экономической так и в социальной сфере вследствие стабилизации экономики является рынок труда [6,с.105]. Уровень зарегистрированной безработицы сократился с 2,0% на начало года до 1,4% по состоянию на 1 января 2012 года и вышел на докризисный уровень. Количество зарегистрированных безработных сократилось с 39,6 тыс. человек на 1 января 2011 года до 29,8 тыс. человек на 1 января 2012 года. В рамках проводимого Министерством регионального развития Российской Федерации ранжирования по уровню зарегистрированной

безработицы в республике достигнуты лучшие значения, чем в среднем по Российской Федерации. Уровень безработицы по методологии международной организации труда (МОТ) снизился с 9,0 % на начало года до 7,7 %. Уровень безработицы: численность зарегистрированных безработных (тыс. человек) 2008 г. -30,4%, в 2009 г.-43,9 %, в 2010 г.-39,6%, в 2011 г.-29,8%; уровень зарегистрированной безработицы, % (на конец периода) 2008 г. -1,5%, в 2009 г.-2,1 %, в 2010 г.-2,1%, в 2011 г.-1,4%; уровень безработицы по методологии МОТ, % (в среднем за период) 2008 г. -5,2%, в 2009 г.-9,3 %, в 2010 г.-9,0%, в 2011 г.-7,7%.

Преимущественно сырьевая направленность хозяйства в отстающих регионах республики ставит их экономику на неустойчивое функционирование с неблагоприятными последствиями для финансового положения предприятий и обеспеченности их бюджетными средствами.

Таким образом, пути решения сложившихся проблем должны иметь следующие направления:

1)совершенствование форм экономической и социально-политической деятельности в республике, обеспечение ее динамичного развития как демократического государства с развитой экономикой; дальнейшее социально-экономическое и государственно-правовое развитие Башкортостана на основе углубления федерализма в составе Российской Федерации [3,С.8-14];

2)на обеспечение комплексного социально-экономического развития республики и ее регионов; на ликвидацию сложившихся территориальных меж- и внутриотраслевых диспропорций, сокращение различий и постепенное выравнивание уровней социально-экономического развития регионов; на обеспечение ускоренного развития отстающих и депрессивных городов и районов [1,с.275];

3)на осуществление комплекса мер по выводу экономики республики из кризиса, обеспечение нормального функционирования ее хозяйственного комплекса; развитие качественных изменений в ведущих отраслях промышленности как предпосылки для подъема производства и устойчивого экономического роста.

4) экономические структуры государственного управления Башкортостана должны уделять больше внимания обеспечению эффективного сочетания территориального и отраслевого принципов управления экономикой, в целях выравнивания социально-экономического развития регионов настойчиво внедрять системный подход к решению этих проблем.

Следовательно, социально-экономическое состояние Республики Башкортостан будет иметь преимущественный характер.

Использованные источники:

1. Валиев А. Социально - экономическая политика Республики Башкортостан (1997 - 2010 гг.). - Уфа: Китап, 2010. - 275 с.

2. «Вестник Национального Банка Республики Башкортостан» А.А.Хуснутдинов, В.Г. Ярмухаметов, № 14(186), 2010-29с.
3. Гимаев И. Социальная сфера республики Башкортостан - приоритетное направление государственной политики // Экономика и управление - 2009 - № 6 - С. 8 – 14
4. Золотарев М.Б. Экономика России и ее регионов. - М.: Экономика, 2007. – 269 с.
5. Каримов М.Б. Особенности региональной политики // Экономика - 2011. - № 3. - с. 57 - 64.
6. Экономика Башкортостана: Учебник для вузов и ссузов /Под общ.ред.Х.А.Барлыбаева. Изд-е Башкирск. ун-та. - Уфа, 2003-с.105.
7. <http://bashstat.gks.ru>

©Гатиятуллина И.М, Еникеева Д.Д., 2013

Герасимова В.И.
студент 1-го курса
группы Управление Персоналом-12
Финансово-Экономического Института
Северо-Восточного федерального университета
им. М.К. Аммосова
г.Якутск

Научный руководитель: Борисова Ульяна Семёновна
д. соц. наук, профессор

**ВВЕДЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ГБУ "КОМПЛЕКСНЫЙ ЦЕНТР
СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА
ЯКУТСКА" РЕСПУБЛИКИ САХА(ЯКУТИЯ)**

ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Французское innovation восходит к латинскому innovatio (обновление, перемена). Еще в 80-е годы прошлого века абстрактного слова инновация не было в словарях русского литературного языка. Сам термин был введен в оборот австрийским и американским экономистом, социологом и историком экономической мысли Й. Шумпетером. Он трактовал это понятие как "изменение с целью внедрения или использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации промышленности".

Элейн Дандон в книге "Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду" пишет, что суть инноваций состоит в трёх компонентах:

1. Креативность, т.е. умение генерировать новые идеи.
2. Стратегия - выяснение реальной новизны и полезности этой идеи.
3. Реализация - воплощение идеи в конкретный продукт или услугу.
4. Прибыльность, что по Дандон значит: "повышение до максимума ценности конечного продукта и услуг, полученной от реализации новой и

полезной идеи". То есть инновациями можно считать только такой процесс, который сочетает в себе все эти четыре компонента [9].

Для понимания сущности инноваций можно рассмотреть особенности инноваций как бизнес-процессов. Таким образом инновационный процесс – это бизнес-процесс с рядом важных отличительных черт (или свойств):

Длительность. Из всех бизнес-процессов, таких как производство, реальное инвестирование, реализация и т.д., инновационный – самый длительный. Фактически он интегрирует все эти процессы в едином цикле с добавлением к ним свой родовой инновационный этап. Сроки окупаемости инновационных разработок достаточно высокой степени радикальности могут составлять примерно от 4 до 7 лет.

Введение инноваций в ГБУ РС(Я) «Комплексный центр социального обслуживания населения г.Якутска»

За последние два года в ГБУ РС(Я) «Комплексный центр социального обслуживания населения г.Якутска» активно ведется работа по введению инноваций в деятельность:

- Создание «Школы третьего возраста»;
- Создание компьютерного класса для пожилых;
- Внедрение индивидуальных планов развития для клиентов отделения временного пребывания;
- Создание Социального бизнес-инкубатора в Мегино-Кангаласском районе.

Чаще всего люди, вышедшие на пенсию, имеют достаточно большой потенциал физических и интеллектуальных ресурсов. Главное их отличие – это появление свободного времени, которое можно и нужно продуктивно использовать. С этой целью при ГБУ РС(Я) «Комплексный центр социального обслуживания населения г. Якутска» была создана школа третьего возраста, которая начала свою деятельность в мае 2011 года и за год работы полностью доказала свою высокую потребность и эффективность.

В этом году по настоянию председателя Правительства РС(Я) Галины Данчиковой и министра труда и социального развития Николая Дягтерева школе недавно выделили новое здание по адресу Ф. Попова 14/6, торжественное открытие которого состоится 1 октября в 14ч.

Основной целью школы является создание условий для самоорганизации, самореализации опыта, знаний пожилых граждан и инвалидов, реализация потребности в общении и профилактика одиночества. Школа организуется на общественно - государственном партнерстве. Занятия проводят волонтеры: студенты, народные мастера и умельцы, желающие передать свой опыт, знание пожилым людям и инвалидам.

Деятельность Школы третьего возраста развивается по трем основным направлениям:

[9] Дандон Э. Инновации : как определять тенденции и извлекать выгоду / Э. Дандон. - М. : Вершина, 2012. С.30

- Образовательные курсы
- Творческие мастерские
- Клубная работа

В 2011-2012 учебном году были организованы занятия 17 творческих студий 3 образовательных курсов и 4 клубов, согласно разработанному плану, который составлен с учётом интересов членов школы. В новом учебном году планируется организация 20 творческих мастерских, дополнительно будут организованы студии «Поделки из бересты», «Гобелен», «Йога - терапия». Каждый курс имеет определенную программу обучения и рассчитан на определенный период времени (от 1 до 3 месяцев). С открытия Школы третьего возраста обучение прошли более 400 пожилых граждан.

Также при школе третьего возраста широкое распространение получила клубная форма работы с пожилыми людьми, целью которой является профилактика одиночества путем вовлечения граждан пожилого возраста в активную общественную жизнь и, как следствие, увеличение продолжительности жизни.

В настоящее время функционируют 4 клуба по интересам:

- «Камелек»
- «Мир увлечений»
- «Эр эрчим»
- «Клуб любителей настольных игр»

Недавно ГБУ РС(Я) «КЦСОН г.Якутска» в с.Майя открыл первый в республике Социальный бизнес-инкубатор, проект направлен на поддержку предпринимательства среди лиц с ограниченными возможностями здоровья, родителей детей-инвалидов и других категорий населения. Обусловлено это тем, что данные категории населения испытывают наибольшие трудности в поисках подходящей работы, особенно в сельской местности, и нуждаются в сопровождении и содействии в вопросах занятости.

Эффективная помощь пожилым в благотворительных центрах не может ограничиваться только материальной помощью и медицинским обслуживанием. Им не менее необходима психологическая поддержка.

Когда человек стареет, уходит на пенсию, происходит изменение его жизненного статуса, определенной роли в обществе и семье. Эта неопределенность часто негативно влияет на психологическое состояние пожилых, они чувствуют невостребованность своему опыту, знаниям и таланту. Им крайне необходимо общение, ощущение своей полезности и причастности.

Задача компьютерного класса – поддержать пожилых, вовлечь в жизнь общества, дать возможность обрести уверенность в себе, проявить свои творческие способности, поделиться своими знаниями и опытом.

Цель проекта – дать возможность пожилым людям получить необходимый уровень знаний и навыков, требующихся для работы на

компьютере и в сети Интернет, и благодаря Интернету обеспечить им доступ к мировой информации и возможность общения по электронной почте.

Компьютерный класс служит для проведения дисциплин, обучающих граждан пожилого возраста основам компьютерной грамотности, использованию информационных технологий в учебном процессе, прохождения обучающих, контролирующих программ. Для этого:

- в рамках учебного плана в нем проводятся аудиторные занятия по направлениям «Основы компьютерной грамотности», «Основы обучения навыкам пользования сетью Интернет» с использованием компьютеров;
- формируется банк программных продуктов учебно-методического назначения;
- формируется банк электронных учебников и пособий;
- формируется доступная для людей пожилого возраста библиотека учебно-методической литературы и методических разработок специалистов;
- силами специалистов организуются консультации для граждан пожилого возраста по изучаемым направлениям и возможностям использования программных продуктов в образовательном процессе;
- организуется доступ пользователей компьютеров к локальной сети класса и сети Internet.

Социальный бизнес-инкубатор станет отправной точкой для начинающих предпринимателей. Здесь для резидентов будет оказан целый комплекс услуг:

- предоставление оборудованных офисных помещений (оргтехника, мебель, телефон, Интернет);
- технологическое оборудование;
- консультационные услуги в сфере менеджмента, маркетинга, ведения бухгалтерского учета;
- услуги по дополнительному обучению, повышению. Квалификации в вопросах предпринимательства и многое другое.

Первыми резидентами социального бизнес-инкубатора стали 8 граждан с ограниченными возможностями здоровья по следующим направлениям: фотоуслуги, массаж, сувенирное дело, народные промыслы, шиномонтаж, ритуальные услуги.

Использованные источники:

[1, с.2]. Дандон Э. Инновации : как определять тенденции и извлекать выгоду / Э. Дандон. - М. : Вершина, 2012. С.30

Сайт ГБУ "Комплексный центр социального обслуживания населения города Якутска" Республики Саха(Якутия):
<http://www.sakha.gov.ru/node/37381>

Гимазетдинова Э.Я.
студент
Салихова С.Ф., к. э. н., доцент
Баширский ГАУ
Россия, г.Уфа

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА

Материнский (семейный) капитал — форма государственной поддержки российских семей, воспитывающих детей. Данная государственная поддержка осуществляется в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 29.12.2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Действующий закон устанавливает дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей, в целях создания условий, обеспечивающих этим семьям достойную жизнь [1].

Материнский капитал - на сегодняшний день, одна из самых актуальных тем для многих семей. Однако для тех, кому он нужен, знают о нем очень мало. Например, многие семьи заблуждаются в том, что материнский капитал дается с рождения второго ребенка и всех последующих, но, увы, получить государственный сертификат на материнский (семейный) капитал можно только однажды. Также некоторые считают, что чем позже обратишься за сертификатом, тем больше будет его сумма, но это не так. Когда бы ни был выдан сертификат, его владелец сможет воспользоваться той суммой, которая будет установлена государством на момент распоряжения этими средствами. К сожалению подобных примеров, очень много в нашем государстве [2].

В соответствии с законодательством Российской Федерации право на получение материнского (семейного) капитала имеют [1]:

- женщина, имеющая гражданство РФ, родившая (усыновившая) второго, третьего ребенка или последующих детей начиная с 01.01.2007 года;

- мужчина, имеющий гражданство РФ, являющийся единственным усыновителем второго или последующих детей, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу начиная с 01.01.2007 года;

- отец (усыновитель) ребенка независимо от наличия гражданства Российской Федерации в случае прекращения права на дополнительные меры государственной поддержки женщины, родившей (усыновившей) детей, вследствие, например, смерти, лишения родительских прав в отношении ребенка, в связи с рождением (усыновлением) которого возникло право на получение материнского капитала, совершения в отношении ребенка (детей) умышленного преступления;

- несовершеннолетний ребенок (дети в равных долях) или учащийся по очной форме обучения ребенок (дети) до достижения им (ими) 23-летнего

возраста, при прекращении права на дополнительные меры государственной поддержки отца (усыновителя) или женщины, являющейся единственным родителем (усыновителем) в установленных Федеральным законом случаях.

Материнский (семейный) капитал ежегодно индексируется государством (рис. 1) [3].



Рисунок 1 Материнский (семейный) капитал с 2007- 2013 гг.

На данном рисунке видно то, что с 2007-2013 гг. материнский (семейный) капитал увеличился на 158 906 рублей. Размер материнского капитала в 2013 году для тех, кто им еще не воспользовался, составит 408 тысяч 960 рублей 50 копеек. Для владельцев сертификата, которые уже распорядились частью средств, размер оставшейся части суммы будет увеличен с учетом темпов роста инфляции [4].

На сегодняшний день, остро стоит вопрос «как получить наличными материнский капитал»? В соответствии с Российским законодательством есть, только 3 способа как получить материнский (семейный) капитал наличными [1]:

- 1) подать в Пенсионный фонд России документы о распоряжении МК на строительство частного дома собственными силами;
- 2) получить материнский капитал на реконструкцию дома;
- 3) получить материнский капитал в качестве компенсации за проведенные собственными силами строительство либо реконструкцию.

Из-за «пробелов» со стороны законодательства и небольших возможностей использования материнского (семейного) капитала с каждым годом появляются все больше мошенников, которые противозаконно обналичивают материнский капитал. Это все потому что, в Федеральном законе № 256 –ФЗ существует, на наш взгляд, недостаточный перечень возможностей использования материнского капитала [1]:

- на улучшение жилищных условий;
- на получение образования ребенком (детьми);
- на формирование накопительной части трудовой пенсии.

Воспользовавшись услугами мошенников, некоторые владельцы сертификата получают лишь 60% от суммы, а иногда и вовсе ничего [5]. Немногие семьи понимают, что таким образом совершают мошенничество, за которое грозит в худшем случае - тюрьма, а в наилучшем - лишение собственности. Государство всегда знает, что за льготами следуют мошенники.

На наш взгляд, в Федеральный закон № 256 –ФЗ следует добавить следующие направления использования материнского капитала:

1) лечение и медицинская помощь ребенку. На сегодняшний день в России очень низкие показатели здоровья детей, высокая младенческая смертность;

2) создать отдельный консультационный отдел или центр при отделении Пенсионного фонда России, который бы консультировал семьи, претендующие на материнский (семейный) капитал;

3) дать разрешение направлять материнский капитал на лечение ребенка- инвалида.

В заключении хотелось выразить надежду на то, что законодательство примет во внимание вопросы, обозначенные в данной статье.

Использованные источники:

1. Российская газета [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rg.ru/2006/12/31/roditelyam-dok.html>
2. Технологии Сибири [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://sib-tec.ru/Proekt_9.html
3. Профессиональное сообщество юристов [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://materinskiy-kapital.narod.ru/>
4. Пенсионный фонд РФ [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.pfrf.ru/family_capital/
5. Всё о материнском капитале [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.matkap.ru/Stati-obnalichit-materinskiy-kapital-2.php>

*Гимазетдинова Э.Я.
Юнусбаева В.Ф., к. с. н.
ассистент
Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ США И РФ ПО ВОПРОСАМ ЗАЩИТЫ ДЕТСТВА И МАТЕРИНСТВА

В связи с тем, что участились факты происшествий с усыновленными гражданами США российскими детьми, 28 декабря прошлого года, Президент РФ подписал Федеральный Закон №272-ФЗ «О мерах воздействия на лиц, причастных к нарушениям основополагающих прав и свобод человека, прав и свобод граждан Российской Федерации».

Иначе данный документ называют «законом Димы Яковлева» в память о двухлетнем российском мальчике, погибшем после того, как приемный отец-американец запер его на солнцепеке в автомобиле, а также в память обо всех маленьких россиянах, погибших и пострадавших от рук приемных родителей в США [2].

Закон, запрещающий американцам усыновлять детей в России, вступил в силу в начале этого года. После вступления в силу «закона Димы Яковлева» власти страны позволили уехать в США лишь тем сиротам, в отношении которых уже вступило в силу решение суда. Для других детей, в том числе для тех, чьи документы уже поступили в суд на рассмотрение, процедура усыновления была прервана.

В соответствии с п.1 ст.4 ФЗ «О мерах воздействия на лиц, причастных к нарушениям основополагающих прав и свобод человека, прав и свобод граждан Российской Федерации» запрещается передача детей, являющихся гражданами Российской Федерации, на усыновление (удочерение) гражданам Соединенных Штатов Америки, а также осуществление на территории Российской Федерации деятельности органов и организаций в целях подбора и передачи детей, являющихся гражданами Российской Федерации, на усыновление (удочерение) гражданам Соединенных Штатов Америки, желающим усыновить (удочерить) указанных детей [1].

После принятия в РФ закона № 272, который вызвал широкий общественный резонанс, Всероссийским центром изучения общественного мнения был проведен опрос среди 1,6 тысячи россиян. Результаты данного опроса показали: 76% опрошенных полностью согласны с введенным запретом, считают, что россияне сами должны усыновлять сирот, из них 14 % выявили желание усыновить ребенка; 24% населения против запрета на усыновление детей американскими гражданами [3]. Почему именно США? Как в США обстоят дела с приемными детьми?

В соответствии с докладом Министерства здравоохранения и социального обеспечения США, в 2010 году жестокому обращению в США подверглись 695 000 детей, из которых 1600 погибли (более 79 процентов из них – от рук родителей). Также от рук родителей в 2011 году погибло 1570 детей. Таким образом, определить приблизительное количество пострадавших в США приемных детей из России, – непростая задача.

С 1971 г. по 2001 г. американцы заполучили в свои семьи более 265 000 иностранных детей. А уже в 2005 гг. более 22 000 в год. При этом нам известно только о 19 случаях издевательств над российскими детьми, закончившимися смертельным исходом.

В случае неудачных иностранных усыновлений, правоохранные органы и суды склонны вставать на сторону своих граждан-усыновителей, а не приемных иностранных детей. Причину бед применительно к российским детям они объясняют «плохой российской наследственностью» и «детдомовским прошлым». В США сформирована группа «психологов»,

готовы доказывать наличие соответствующих расстройств у ребенка, если из России.

Также важно отметить, что некоторые американцы- усыновители сдавали надоевших им приемных детей, на ответственное хранение [4].

Подводя итоги, можно сказать, что усыновленный российский ребенок в США может оказаться в роли ненужной игрушки, от которой в случае необходимости можно легко избавиться. Имеем ли мы после этого моральное право игнорировать такой риск?

Я считаю, что «Закон Димы Яковлева» - запоздалый шаг, предпринятый со стороны Российского государства. Теперь наша главная цель – контролировать обеспечение прав и интересов усыновленных российских детей, путем создания в консульствах РФ на территории США специализированных отделов занимающихся защитой прав и интересов детства и материнства.

Остается, надеется, что наша страна усвоит для себя урок во взаимоотношениях с другими государствами, так как дети – являются беззащитными, они не должны отвечать за проступки взрослых.

Использованные источники:

1. Справочная правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Деловая газета «Взгляд» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://vz.ru/news/2013/4/18/629333.html>
3. Информационно-дискуссионный портал Newsland [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/1109929/>
4. К вопросу об усыновлении российских детей в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://maxpark.com/user/2329449021/content/1782853>

*Гимазетдинова Э.Я.
студент*

*Мингазова З.Р., к.п.н.
старший преподаватель
Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕДУРЫ МЕДИАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время обращения в суды в целях восстановления и защиты своих прав и законных интересов имеют устойчивую динамику к росту, а сами судебные процессы затягиваются в связи с загруженностью судей, чем нарушается право граждан на судопроизводство в разумные сроки.

Одним из эффективных инструментов разрешения сложившейся ситуации может стать процедура медиации, которая представляет собой

способ урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения [1].

Медиация начала развиваться во второй половине XX столетия, и прежде всего в США, Австралии, Великобритании, затем и в Европе. Первые попытки применения медиации предпринимались при разрешении споров в сфере семейных отношений. Далее медиация стала применяться, начиная от семейных и заканчивая сложными многосторонними разногласиями в коммерческой и публичной сфере. Например, сегодня в Великобритании существует специальная служба - горячая линия, куда можно позвонить и охарактеризовать конфликт. Медиация также практикуется и в политических делах, например, в средствах массовой информации можно увидеть, как главы государств посещают другие страны с целью урегулирования межгосударственных конфликтов.

Медиация или досудебное урегулирование конфликтов применяется и в России, но, по словам Цисаны Шамликашвили, Президента Научно-методического центра медиации и права, продвижению данного метода препятствует инертность российского общественного сознания [2]. В Российской Федерации данный метод разрешения конфликтов регламентируется Федеральным законом от 27 июля 2012 года № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». Данным Федеральным законом регулируются отношения, связанные с применением процедуры медиации к спорам, возникающим из гражданских правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также спорам, возникающим из трудовых правоотношений и семейных правоотношений [1].

На сегодняшний день люди все чаще обращаются к медиаторам для разрешения различных споров. По данным статистики видно, что 80% конфликтов им удастся разрешить положительно [2]. Но есть и немалое количество людей, которое даже не слышало о данном методе разрешения конфликтов или не понимает о ее механизмах и назначениях.

С целью выявления уровня институционализации данного явления в общественном сознании нами был разработан и проведен авторский социологический опрос.

Цель данного опроса – выяснить степень информированности населения о сути и возможностях медиации.

Генеральная выборка состояла из 50 респондентов в возрасте от 20 до 50 лет. Гендерное соотношение составило 20 мужчин, 30 женщин.

Опрос проводился двумя способами:

- 1) Личное анкетирование;
- 2) интернет- опрос.

Анкета состояла из 6 вопросов. В первую очередь необходимо выяснить, слышали ли респонденты о процедуре медиации в целом. На данный вопрос 58% респондентов ответили, что знакомы с данным понятием, а 42% не имеют представления о нем.

Далее был задан вопрос «Приходилось ли Вам обращаться за помощью к медиатору?», на который 2% респондентов отметили, что прибегали к помощи медиатора, у остальных 98% респондентов подобная практика отсутствует.

На вопрос «Знаете ли Вы, что процедура медиации в РФ имеет нормативно-правовое регулирование?», 29% опрошенных ответили положительно, а 71% - отрицательно.

Понимая, что медиация для России явление достаточно новое, нами был задан вопрос с целью выявления мнения респондентов о перспективах ее развития в нашей стране. На этот счет 49% респондентов считают, что медиация будет активно развиваться в РФ; 26% считают, что медиация вряд ли получит свое развитие; 25% считают, что данная процедура совсем не применима в российских условиях.

На сегодняшний день, существует спорный момент о том, какая должна быть базовая профессия медиатора. Существует три основные точки зрения по данному вопросу:

- медиатор должен иметь юридическое образование;
- только хороший психолог может стать эффективным медиатором;
- именно бывший судья в состоянии наиболее грамотно привести стороны к примирению [3].

Исходя из этого, нас заинтересовал факт о необходимости введения новой специальности по медиации в образовательные стандарты Вузов/Ссузов. Как показывают результаты, большинство опрошенных считают, что подобной необходимости не существует. На наш взгляд, это связано с тем, что население не до конца понимает сущность медиации, и полностью соглашаясь со словами Цисаны Шамликашвили, отметим, что российское общественное сознание находится в инертном состоянии [2].

Последний вопрос касался заинтересованности респондентов данной темой и возможности практического ознакомления с этой процедурой. Уже закономерно, что большинство респондентов данная тема не заинтересовала. Однако стоит отметить положительный момент - 29% опрошенных изъявили желание практического ознакомления с процедурой.

Таким образом, проанализировав итоги проведенного нами исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Само явление медиации еще слишком ново в самой российской практике и российском законодательстве, отсутствует опыт, который накоплен в достаточном объеме в странах зарубежья. Поэтому одним из основных направлений институционализации и развития процедуры

медиации является активное изучение и рациональное внедрение международного опыта при регулировании данного процесса.

2. Принятие юридического акта не дает автоматической гарантии его исполнения. Население слишком пассивно и инертно в этом вопросе, что, в большинстве своем, связано с не информированностью населения о понятии, смысле, алгоритме и возможностях процедуры медиации. Поэтому необходимо более активно вести разъяснительную работу, создавать кружки медиации в учебных заведениях средне-профессионального и высшего образования, вводить лекционные занятия по правовым (и, возможно, по психологическим) дисциплинам, посвященные этой процедуре и т.п.

3. Результаты опроса показывают, что, несмотря на «молодость» принятого федерального закона и недостаточной информации по данной теме, имеется определенный интерес населения к этому явлению, что позволяет прогнозировать ее дальнейшее развитие в российской практике.

Использованные источники:

1. Справочная правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/>
3. Деловая социальная сеть – Профессионалы.ru [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://professionali.ru>

*Горбунова Т.В.
студент 1 курса
Логачев В.А.*

*профессор кафедры экономики
ФГБОУ ВПО «КузГТУ имени Т.Ф.Горбачева»
г. Кемерово*

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДОВ КУЗБАССА

Высокая зависимость от состояния и перспектив развития градообразующего предприятия определяет чрезвычайно большие инвестиционные риски вложения средств в проекты диверсификации экономики моногорода. Эти риски усугубляются огромным множеством проблем муниципального управления, развития и функционирования предприятий, напряженностью на рынке труда, а также дефицитом достоверной и оперативной информации [1]. Наличие монополии на многих локальных рынках труда в России очевидно. Во многих поселениях осуществляется наем рабочей силы единственным покупателем в лице градообразующего предприятия или группы предприятий, связанных единой технологической цепочкой. Такие поселения являются монопрофильными.

По разным оценкам к монопрофильным относят от 150 до 500 городов и более 300 поселков городского типа [1]. Минрегионразвития в 2011 году при

уточнении списка моногородов включил в него 333 города. В 20 субъектах РФ более половины городов – монопрофильные[2].

С началом экономического кризиса проблемы моногородов высветились очень ярко: обострилась ситуация с занятостью, усилилась социальная напряженность. Узкая специализация экономики монопрофильных городов и сильная зависимость от состояния дел на градообразующем предприятии предопределила экономическую нестабильность их развития и высокую степень чувствительности к колебаниям цен на их продукцию.

В результате изменений общей макроэкономической ситуации в мире (особенно в период кризисных спадов) градообразующие предприятия многих подобных городов становились нерентабельными, а сами города сталкивались с множеством экономических и социальных проблем и фактически оказывались на грани выживания.

Российские власти начали активную поддержку моногородов весной 2009 года. К ноябрю был готов проект «Основные направления поддержки монопрофильных городов». Правительство выбрало 35 моногородов, ситуация в которых требовала принятия срочных мер. Федеральный бюджет в 2010 году выделил моногородам 27 млрд. рублей, из них Минфин и Минрегион по 10 млрд рублей, Минэкономики 2 млрд рублей, из фонда ЖКХ 5 млрд рублей [3].

Проблема развития моногородов является чрезвычайно актуальной для Кемеровской области. Исторически сложилось так, что Кузбасс – это регион, где из двадцати городов все города, кроме Кемерово, являются монопрофильными. Сегодня в таких городах проживает 70 % кузбассовцев.

В Новокузнецке в основном преобладает металлургическое производство. В Калтане - производство и распределение электроэнергии, в Юрге - машиностроение, в Тайге - транспорт и связь, в Таштаголе - горнорудная промышленность, добыча угля - во всех остальных городах. С августа 2008 года по август 2009 года цены на уголь на мировом рынке упали на 34%. Это привело к резкому сокращению прибыли угледобывающих предприятий, уменьшились поступления в бюджет городов, уменьшилась занятость населения. За 2009 год численность безработных увеличилась в Кемеровской области на 43%, опередив динамику показателей по России (где зафиксирован рост на 30%) и Сибирскому федеральному округу (на 25%) [4].

Уровень регистрируемой безработицы во время кризиса достигал в Ленинске-Кузнецком уровня 3,6%; в Прокопьевске -3,7%, а в Таштаголе - 5%.[5],[6],[7]

Начались задержки заработной платы, что привело к массовой акции протеста в Ленинск - Кузнецком [8].

Три кузбасских моногорода Прокопьевск, Ленинск - Кузнецкий и Таштагол вошли в федеральный перечень приоритетных моногородов получили в 2010 году 3,2 млрд. рублей инвестиций из федерального

бюджета. При этом основное условие для местных властей – на каждый рубль государственной поддержки необходимо привлечь 8-9 рублей частных инвестиций, чтобы средств хватило не только для старта проектов, но и для их успешной реализации [9].

Сложившаяся ситуация требовала мер государственной поддержки занятости. При этом основой должны быть не традиционные направления: выплата выходных пособий, компенсаций по безработице, организация раннего выхода на пенсию, опережающее обучение и переобучение людей, общественные работы, стажировка в целях приобретения опыта работы и т.п., а создание новых рабочих мест, развитие малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан. Создавая новые рабочие места в моногородах необходимо менять производственную специализацию города, снижать уровень монопрофильности (долю градообразующих предприятий в общегородском объеме отгруженных товаров).

В результате реализации программ модернизации трех моногородов, Кузбасса в 2010-2012 годах была построена дорога Ленинск-Кузнецкий – Кемерово, начата утилизация и переработка крупногабаритных и массовых шин, создан центр технической поддержки по ремонту и сервисному обслуживанию техники горнодобывающей отрасли «Комацу». В Прокопьевске введен в эксплуатацию Сервисный центр «КузбассБелАвто», увеличены мощности вагоноремонтного предприятия «Новотранс» и построена обогатительная фабрика «Матюшинская», начато производство светодиодных светильников, созданы торговые центры «Лента», «Ясная поляна», «Губернский рынок». В ноябре 2011 года запустили в эксплуатацию линию электропередач Темиртау-Кондома. Развивается туристический комплекс «Шерегеш». На каждый рубль бюджетных средств привлечено четыре рубля частных инвестиций. [10]

В итоге по Ленинску-Кузнецкому было создано 2283 новых рабочих мест, из них 1970 постоянных. Уровень безработицы снизился с 3,6 % в 2009 году до 1,5 % на май 2013года. Уровень монопрофильности снизился с 78,2% до 78,0 %. [5],[10].

Соответственно, в Прокопьевске создано 3728 новых рабочих мест, в том числе 3129 постоянных, количество безработных сократилось с 4,8 тысяч человек в 2009 году до 1,5 тысяч человек. Соответственно уровень зарегистрированной безработицы сократился с 3,7% до 1,4 %. Возросла доля поступлений налоговых и неналоговых средств в бюджет города с 20% до 29%. Уровень монопрофильности сократился с 74,9% до 65,3%. [6]

В Таштаголе создано 4951рабочее место, в том числе 2087 постоянных. Уровень безработицы в Таштаголе 2,0 % против 5 % (пик кризиса – 1 августа 2009 года). Уровень монопрофильности снизился с 68,9% до 66,6 %. [7]

Прошедший период показал, что монопсония характерная для рынков труда данных городов сохраняется. Уровень монопрофильности снизился

незначительно. Например, Ленинск планировал снизить к 2012 году монопрофильность до 65%, снизил на 0,2%. В Прокопьевске монопрофильность снизилась в основном из-за закрытия шахты «Тырганская» и увольнения 1,5 тысяч человек. В Таштаголе начата реализация проектов по ресурсодобывающим направлениям. Это - инвестиционные проекты «Селезень» - разработка и добыча марганцевых руд, разработка медного месторождения, добыча россыпного золота. Предполагается создание почти 2,5 тысяч новых рабочих мест.

При этом создание новых рабочих мест по программам самозанятости и развития малого бизнеса оказалось и успешным и снижающим монопрофильность. Именно это направление нуждается, на наш взгляд, в дальнейшей поддержке и развитии.

Использованные источники:

1. [2] Абрамова, Е.А. Безработица в монопрофильных городах: взгляд изнутри / Е.А.Абрамова, А.Н. Ильченко, О.Л.Ксенофонтова// Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. -2011.- № 1. С. 6-12.
2. [1] Пьянкова, С.Г. Критерии отнесения города к монопрофильной территории/ Сибирская финансовая школа. -2012. № 3. С. 14-21
3. Иванова, О.П. Моногород Юрга Кемеровской области: инвестиционная привлекательность проектов диверсификации экономики /О.П. Иванова, И.С. Антонова //ЭКО. – 2011. №6. С.159-170.
4. [9] Гулик О., Моногорода будут развиваться «на свои» / <http://www.sibirpro.ru/10403>
5. <http://monogorod.kemobl.ru/>; О моногородах. Информационный портал Кемеровской области
6. <http://www.gks.ru/> Сайт Федеральной службы государственной статистики
7. <http://www.ufz-kemerovo.ru/home.aspx> Сайт Департамента труда и занятости Кемеровской области
8. [4] Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года (рабочая тетрадь) <http://www.ako.ru/STRATEG/Рабочая%20тетрадь%20Актуализация%20Стратегии%20развития%20Кемеровской%20области.pdf>
9. [3] <http://www.kuzbass85.ru/2010/09/17/kuzbasskie-monogoroda-leninsk-kuzne/> Сайт «Кузбасс-главное», статья Кузбасские моногорода Ленинск - Кузнецкий и Прокопьевск получают дотации из федерального бюджета
10. [5] http://monogorod.kemobl.ru/Leninsk/otchet_2010.htm; Отчет о реализации комплексного инвестиционного плана модернизации моногорода Ленинска - Кузнецкого за 2010 год
11. [6] http://monogorod.kemobl.ru/Prokopievsk/rez_prokop_01_07_12.htm; Результаты реализации комплексных инвестиционных планов модернизации моногородов Прокопьевск на 01.07.2012

12. [7] http://monogorod.kemobl.ru/Tashtagol/rez_tashtagol_01_07_12.htm;
Результаты реализации комплексных инвестиционных планов модернизации
моногорода Таштагол на 01.07.2012
13. [8] <http://www.qwas.ru/russia/kprf/Kemerovskaja-oblast-Protest-rabochih-Leninsk-Kuzneckogo-zavoda-Kuzbass-Ehlement/> Статья Кемеровская область: Протест рабочих Ленинск - Кузнецкого завода «Кузбасс-Элемент»
14. [10] http://2011.forumstrategov.ru/upload/program/2Islamov_P3.pdf;
Презентация «КУЗБАССКИЙ ОПЫТ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ
МОНОГОРОДОВ».

Гордеева А.А.
студент 514 группы
НИ Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева
Аришинов И.В., к.э.н.
доцент кафедры налогов и
налогообложения НИ МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г.Саранск

ПРОБЛЕМЫ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Несмотря на ежегодное совершенствование налогового законодательства, явление уклонения от уплаты налогов и сборов с каждым годом становится все более актуальным. Если рассмотреть наиболее опасные формы уклонения, а именно преступления, то в каждом регионе, они имеют свою специфику и структуру.

К наиболее распространенным способам совершения налоговых преступлений, выявляемых правоохранительными органами Республики Мордовия, следует отнести:

- сокрытие выручки от реализации продукции;
 - завышение себестоимости за счет необоснованных расходов;
 - внесение ложных сведений в налоговую декларацию по различным видам налогов и др.

Основными налогами, подверженными уклонению, выступают: НДС - 58,1%, налог на прибыль - 21,0%, налог на доходы физических лиц - 17,2%, прочие составляют 3,7% . Таким образом, можно сказать, что НДС является самым «криминальным» налогом в сфере налогообложения Республики.

Наиболее используемыми схемами уклонения от уплаты НДС являются способы, в основе которых заложены операции, связанные с незаконным возмещением из бюджета налога на добавленную стоимость. В данном случае не только установленные налоговые платежи не поступают в бюджетную систему, но государственный бюджет становится источником хищения денежных средств [2].

К сожалению, следует признать, что некоторые инспекции формально подходят к рассмотрению заявления на возмещение НДС и, соответственно, к проведению самой проверке. Нередко имеют место факты соучастия должностных лиц налоговых органов в совершении мошенничества. Кроме того, наблюдается массовость применения схем с использованием фирм - «однодневок», которые выступают питательной средой для подавляющего большинства применяемых в настоящее время схем уклонения от уплаты налогов, в том числе и незаконного возмещения НДС из бюджета[3].

Система налогового администрирования имеет ряд законодательных пробелов, которыми умело пользуются разного рода аферисты. Особенно это касается государственной регистрации юридических лиц. При этом отметим, что с января 2009 вступил в силу Указ президента «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности», суть которого заключается в сокращении количества разрешительных документов, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности. Последствия этого нововведения - рост числа фирм - «однодневок», и как следствие, нанесение еще большего ущерба бюджету. По мнению автора, с введением существенных льгот для предпринимателей необходимо усиливать их ответственность как административную, так и уголовную, которая будет выражаться в ужесточении наказания [1].

Обращает на себя внимание тот факт, что способы уклонения от уплаты налогов носят в настоящее время все более профессиональный характер. Выражается это в использовании консультационных фирм, способствующих совершению схем с оказанием услуг по заключению фиктивных договоров, финансовых операций, в том числе в сговоре с кредитными организациями, и на межрегиональном уровне. Надо признать, что законная налоговая минимизация превратилась в достаточно развитый участок бизнеса. Поэтому весьма важным вопросом, является законодательное разграничение законной оптимизации налогообложения и уклонения от уплаты налогов.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что пути снижения уклонения от уплаты налогов заключаются в совершенствовании законодательства и ужесточении контроля за его соблюдением.

Использованные источники:

- 1 Кучеров И. И. Налоговые преступления (теория и практика расследования)/ И. И. Кучеров - М.: ЮрИнфорР-Пресс. - 2010. - 216 с.
- 2 Соловьев И. Н. Налоговые преступления и преступность/И. Н. Соловьев - М.: Экзамен, 2011. - 526 с.
- 3 Статистические данные УЭБ и ПК МВД по Республике Мордовия

ПОНЯТИЕ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Актуальность темы. Важное место в развитии финансово-хозяйственной деятельности предприятий занимают оборотные активы. Фактическое наличие оборотных активов, поддерживаемое в достаточном для обеспечения текущей деятельности предприятия объеме, требует эффективной, с одной стороны, и жесткой, с другой, системы учета и контроля. Оборотные активы играют важную роль в функционировании любого предприятия. Процесс их организации и управления на предприятии представляет собой сложный механизм формирования и обеспечения предприятия оборотными средствами, планирования их величины, их оптимального размещения и использования в производстве, от слаженности и эффективности функционирования которого зависит результативность деятельности целого предприятия.

Система управления — это организационная модель, располагающая определенным набором элементов (подсистем), представляющих собой средства сбора и интерпретации сведений о подконтрольном объекте и средств воздействия на его поведение с целью достижения определённых целей. Объектом системы управления в данном исследовании выступают оборотные активы [2, с. 16].

Система управления оборотными активами состоит из следующих элементов:

1. Система планирования оборотных активов. Из-за нестабильности внешней среды, неопределенных условий ведения хозяйства, эффективность работы предприятия во многом зависит от состояния внутрифирменного планирования. Чем выше уровень неопределенности, которая является следствием нестабильности в обществе, тем большее значение приобретает планирование. Считается, что фирма, которая не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, сама становится объектом планирования, то есть средством для достижения чужих целей. Поэтому главной целью каждого предприятия является планирование своей деятельности таким образом, чтобы обеспечить ее эффективность, достижение поставленных целей и высоких результатов, потому что именно планирование позволяет определить сильные и слабые стороны предприятия, его возможности и угрозы с целью достижения конкурентных преимуществ.

2. Нормирование оборотных активов. Потребность в оборотных активах определяется путем их нормирования, которое предусматривает установление оптимальной величины оборотных активов, необходимых для

организации и осуществления нормальной хозяйственной деятельности предприятия. В соответствии состава, структуры и наличия оборотных активов, запланированному объему производства и реализации предприятие в состоянии получать прибыль с минимальными расходами[3, с. 10].

Значение нормирования оборотных средств заключается в следующем:

- правильное определение норматива оборотных активов обеспечивает непрерывность и бесперебойность процесса производства;
- нормирование оборотных активов дает возможность эффективно использовать оборотные активы на каждом предприятии;
- от правильно установленного норматива оборотных активов зависит выполнение плана производства, реализации продукции, прибыли и уровня рентабельности;
- обоснованные нормативы оборотных активов способствуют укреплению режима экономии, минимизации риска предпринимательской деятельности.

3. Анализ оборотных активов. Системы управления оборотными активами состоит в проведении анализа существующего объема оборотных средств, с помощью основных показателей, характеризующих эффективность их использования, в рамках данного этапа выявляется зависимость влияния элементов оборотных средств друг на друга и определяются направления управленческих решений.

4. Обеспечение эффективного использования оборотных активов. Для этого на основе ранее разработанных управленческих решений формируется комплекс мер по ускорению оборачиваемости оборотных активов, повышению их рентабельности, обеспечению платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

5. Система контроля принятия решений формируется в рамках общей системы контроля на предприятии и предполагает сокращение излишних объемов или пополнение недостатка денежных средств и запасов, маневрирование дебиторской задолженностью

6. Политика управления оборотными активами. Политика в отношении управления оборотными активами, и сами оборотные активы важны для обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности предприятия. Типичная ситуация на промышленном предприятии - изменение величины оборотных активов (уменьшение или увеличение) сопровождается и изменением краткосрочных пассивов (уменьшение или увеличение задолженности предприятия), поэтому оба эти объекта учета рассматриваются, совместно в рамках политики управления чистым оборотным активом, величина которого рассчитывается как разность между оборотными активами и краткосрочными пассивами.

Целью политики управления чистым оборотным активом является:

- определение объема и структуры оборотных активов;
- источников их покрытия;

- соотношения между объемом оборотных активов и источников их покрытия достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия.

Политика управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами может быть агрессивной, консервативной и умеренной.

Для организации важно знать соотношение видов политики управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Соотношение видов политики управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами

Политика управления краткосрочными обязательствами	Политика управления оборотными активами		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Агрессивная	Не сочетается	Умеренная	Агрессивная
Умеренная	Умеренная	Умеренная	Умеренная
Консервативная	Консервативная	Умеренная	Не сочетается

Исходя из таблицы 1, консервативная политика управления оборотными активами сочетается с консервативной и умеренной политикой управления краткосрочными обязательствами. В свою очередь, агрессивная политика управления оборотными активами сочетается с агрессивной и умеренной политикой управления краткосрочными обязательствами. Умеренная политика является наиболее терпимой ко всем остальным видам политики.

Использованные источники:

1. Островский Г. С. Структура оборотного актива и конкурентоспособность предприятия [Текст] // Консультант директора. - 2007. - № 4. -С. 11-13.
2. Стоянова Е.С. Анализ потребности в оборотных средствах // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 3. – С. 15-17.
3. Качанов О., Мешалкин В. Увеличение оборотных активов: простая формальность или условие выживания // Экономическая газета. – 2010. – № 4 – С.10.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Многообразие подходов к определению понятия «инвестиции» в современной отечественной и зарубежной литературе в значительной степени определяется широтой сущностных сторон этой сложной экономической категории.

Сегодня существуют различные определения понятия «инвестиционная деятельность», отражающие множественность подходов к пониманию их сущности. Некоторые из них представлены в таблице 1.1.

Совокупность практических действий по реализации инвестиций называется инвестиционной деятельностью или инвестированием. Термину «инвестиционная деятельность» можно дать широкое и более узкое определение.

По широкому определению инвестиционная деятельность - это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта) [4, с. 406]

Таблица 1.1 - Подходы к определению понятия «инвестиционная деятельность»

Автор	Определение	Комментарии
Закона "Об инвестиционной деятельности в РСФСР")	Инвестиционная деятельность - это вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по реализации инвестиций.	Не достаточно полно раскрывает термин.
ФЗ "Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений").	Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.	Отражает процесс инвестиционной деятельности от вложения инвестиций до получения результата.
М.И Ример	Инвестиционная деятельность обладает определенными признаками предпринимательской деятельности, такими как направленность на систематическое получение прибыли, самостоятельность, риск инвестора.	Процесс инвестирования рассматривают как разновидность предпринимательской деятельности
Л.Л. Игонина	Инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта).	Определение обстрактно, нет конкретизации.
Л.Л. Игонина	Инвестиционная деятельность (инвестирование) представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения.	Понятие раскрыто не полно.

Н.В. Игошин	Инвестиционная деятельность – это целенаправленная деятельность одного лица или совокупности лиц по подготовке, планированию и осуществлению вложений имущественных и неимущественных ценностей в любое другое имущество, неимущественные ценности, новые виды предпринимательской и иной деятельности, капиталы и доли участия в юридических лицах, иные объекты для достижения социально полезных целей и создания общественно значимого потенциала за счет соответствующих источников.	Наиболее полно раскрывает сущность процесса инвестиционной деятельности, и конечный результат.
Б.Райзберг, Л.Лозовский, Е.Стародубцева	Инвестиционная деятельность – это вложение средств, инвестирование; совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений.	Определение не раскрывает в чем и как будет выражена отдача.
А. Бакаев	Инвестиционная деятельность, это деятельность, связанная с капитальными вложениями организации в связи с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и др. внеоборотных активов, а также их продаж; с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в др. организации, выпуском облигаций и др. ценных бумаг.	Определение достаточно полно раскрывает смысл термина.

По узкому определению инвестиционная деятельность (инвестирование) представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения.

Представленные определения в большинстве своем сходятся на том, что, с одной стороны, инвестиционная деятельность связана с вложением средств, с другой стороны, целесообразность этих вложений определяется их отдачей. Без получения дохода (эффекта) отсутствует мотивация инвестиционной деятельности, вложение инвестиционных ресурсов осуществляется с целью возрастания авансированной стоимости. Поэтому инвестиционную деятельность в целом можно определить как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем.

Инвестиционная деятельность направлена на решение стратегических задач развития промышленного предприятия и создание необходимых для этого материально - технических предпосылок. Она включает в себя:

- формирование целенаправленной инвестиционной стратегии предприятия, разработку методов ее реализации;
- проведение преинвестиционных исследований, в том числе инвестиционных возможностей предприятия;
- разработку технико-экономических обоснований инвестиционных проектов и проектно - сметной документации;

- подготовку договорной документации по изготовлению, приобретению оборудования, необходимого для объекта; привлечение организаций с целью выполнения строительно - монтажных работ; подготовку кадров будущего предприятия и т. д.;
- проведение строительно-монтажных работ;
- пуск и освоение нового производства, мониторинг технико-экономических показателей освоения нового производства.

Горемыкина Е.И.
(ВПИ (филиал) ГОУ ВПО Волгоградский государственный
технический университет
Россия, г.Волжский

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одним из факторов развития российской экономики является высокая инвестиционная активность предприятий, способствующая обеспечению эффективности их деятельности, а также экономическому росту страны в целом и, как следствие, повышению благосостояния общества.

Субъекты хозяйствования должны не только увеличивать объемы инвестиций, но и повышать их экономическую эффективность, т.е. отдачу. В связи с этим одной из важнейших задач анализа является изучение показателей эффективности инвестиционной деятельности и выявление резервов ее роста на основе использования различных методов анализа.

Задача анализа заключается в оценке динамики и степени выполнения плана инвестиционной деятельности, а также в изыскании резервов увеличения объемов инвестиций. Методы анализа инвестиционной деятельности представлены в таблице 1.

По сути, все методы, которые можно и необходимо использовать при анализе инвестиционной деятельности, - это хорошо известные методы общей теории статистики и математической статистики. Необходимо отметить, что наличие той или иной исходной статистической информации изначально определяет погрешность результата анализа. Неточно проведенный анализ может повлечь за собой множество негативных последствий, таких как потеря клиентуры, отрицательная реклама в средствах массовой информации, снижение прибыльности, т. е. снижение конкурентоспособности предприятия.

Таблица 1 - Методы анализа инвестиционной деятельности

Метод анализа	Показатели оценки	Простота внедрения и использования	Для чего применяется	Потребность в информации и о других предприятиях	Актуальность

Группировки	Финансовые показатели из итоговой отчетности	Простота в использовании	Позволяет провести группировку инвестиционной деятельности по экономически обоснованным критериям	Не требуется	Неактуален
Сравнения	Финансовые показатели из итоговой отчетности	Простота в использовании	Позволяет сопоставить активность инвестиционной деятельности с данными других предприятий и за различные периоды.	Требуется	Неактуален
Коэффициентный	Финансовые показатели из итоговой отчетности	Простота в использовании	Позволяет определить нормативы ЦБ РФ, рентабельность.	Не требуется	Неактуален
Измерения влияния отдельных факторов на результирующий показатель	Финансовые показатели из итоговой отчетности	Сложность при выявлении факторов	Позволяет выявить влияние инвестиционной деятельности на обобщенные показатели конкурентоспособности предприятия	Требуется	Актуален
Сплошного просмотра финансовой отчетности	Финансовые показатели из итоговой отчетности	Простота в использовании	Позволяет определить абсолютные показатели инвестиционной деятельности предприятия.	Не требуется	Неактуален
Горизонтального анализа финансовой отчетности	Финансовые показатели из итоговой отчетности	Простота в использовании	Позволяет провести ретроспективную оценку инвестиционной деятельности.	Не требуется	Неактуален
Вертикального анализа финансовой отчетности	Финансовые показатели из итоговой отчетности	Простота в использовании	Позволяет определить относительные показатели, характеризующие удельный вес инвестиционной деятельности в общем итоге активов	Н Требуется	Не Неактуален

Комплексного анализа	Финансовые и нефинансовые показатели	Финансовые показатели оцениваются легко, нефинансовые – более сложно	Позволяет провести анализ по всем вышеперечисленным методам и оценить нефинансовые показатели с помощью корреляционного и регрессионного анализа учесть фактор риска.	Требуется	Актуален

Данный метод основывается на выполнении следующего алгоритма:

- 1) производится анализ по всем вышеперечисленным методам, делаются выводы;
- 2) качественные характеристики переводятся в количественные с помощью корреляционного и регрессионного анализа;
- 3) определение вида корреляционной и регрессионной связи;
- 4) определение экспертами значения удельных весов, для оценки каждого финансового и нефинансового показателя;
- 5) определение значения удельных весов для эталонного уровня эффективности;
- 6) подсчет суммарного значения эффективности для исследуемого объекта и сравнение его с эталонным;
- 7) оценка влияния отдельных факторов на эффективность предприятия.

В качестве нефинансовых критериев выступают: качество, риск, персонал, инновации, стратегия, патенты, сертификаты и т.д.

В качестве финансовых используются показатели, характеризующие финансовые результаты, рентабельность, платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость, деловую активность, конкурентноспособность.

Предлагаемый метод достаточно прост в использовании, не требует большого количества информации для анализа. Для этого метода необходимы данные первичной документации, кроме того, применение данного метода позволит руководству своевременно, выявить факторы, влияющие в большой степени на инвестиционную деятельность предприятия, повысить эффективность системы внутреннего контроля и максимизировать прибыль.

*Горн А.П., д.э.н.,
зав. кафедрой таможенного дела
Маньжов А.Н.
магистрант*

*Тюменский государственный университет
Россия, г.Тюмень*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Банковский сектор – одно из важнейших направлений развития рыночных отношений, который является основой для нормального, эффективного функционирования рыночного механизма. Коммерческий банк в современной России становится основным элементом банковской системы. В настоящее время в России функционирует около 1000 банков, такое количество должно теоретически означать о достаточно серьезном уровне конкуренции, но так ли это на самом деле. Чтобы определить уровень конкуренции на рынке, необходимо определить концентрацию на нем, которая обратно пропорциональна уровню конкуренции.

Для начала рассмотрим коэффициенты концентрации и индекс Херфиндаля-Хиршмана по следующим показателям: активы, собственный капитал и нераспределенная прибыль. Результаты расчетов по состоянию на 1.04.2013 года представлены в таблице 1

Таблица 1

Значения коэффициентов концентрации и индекса Херфиндаля-Хиршмана по состоянию на 1 апреля 2013 года.

Показатель	Активы	Собственный капитал	Нераспределенная прибыль
CR-3	44,91%	46,34%	63,41%
CR-5	51,59%	52,26%	68,66%
CR-10	61,72%	62,14%	76,39%
HHI	1020,84	1123,02	2881,31

Источник: составлено автором по по[1,2].

Оценивая полученные результаты, можно сделать вывод о том, что концентрация собственного капитала и активов в банковском секторе России находится на умеренном уровне, что подтверждается и индексом Херфиндаля-Хиршмана, величина которого немного более 1000.

Другую ситуацию можем наблюдать при рассмотрении нераспределенной прибыли, хоть CR говорят об умеренном уровне концентрации, однако если произойдет рост этого показателя на несколько процентных пунктов, то он будет свидетельствовать о высокой концентрации. Значение HHI намного выше, чем по активам и капиталу, и свидетельствует о высокой концентрации на рынке.

Концентрация прибыли достаточно высока, в то же время вклады и кредиты имеют умеренный уровень концентрации. Это означает, что даже

отнимая часть клиентов у крупных банков в области пассивных и активных операция, менее крупные банки все равно не получают большей части прибыли, о чем свидетельствует доля прибыли 10 крупнейших банков. Эти банки получают более 3/4 всей прибыли банковской системы России.

Федеральная антимонопольная служба для оценки конкуренции на рынках довольствуется расчетом только вышеуказанных показателей. Однако, по мнению автора, этих показателей недостаточно и анализ следует углубить.

В целях более точного определения конкурентного состояния российского банковского сектора был проведен анализ по методике Панзарра-Росса.

Данная методика заключается в вычислении Н-статистики, которая определяется в результате корреляционно-регрессионного анализа следующего уравнения:

$$\ln II_i = \alpha_i + \beta_1 \cdot \ln AFR_i + \beta_2 \cdot \ln PPE_i + \beta_3 \cdot \ln PONILE_i + \gamma_1 \cdot \ln \frac{OI_i}{II_i} +$$

$$+ \gamma_6 \cdot \ln \frac{DPS_i}{TA_i} + \delta \cdot \ln TA_i,$$

где:

ТА — совокупные активы,

II — процентные доходы банка,

AFR — цена привлеченных средств (отношение процентных расходов к привлеченным средствам),

PPE — цена персонала (отношение расходов на персонал к совокупным активам),

PONILE — цена прочих факторов (отношение прочих расходов к совокупным активам),

OI

II — отношение прочих доходов (общие минус процентные) к процентным доходам,

— отношение собственного капитала к активам,

LNS

TA — отношение кредитов населению и нефинансовым предприятиям к активам,

ERA

ERP — отношение платных активов к платным пассивам,

— отношение прочих неплатных активов к активам,

— отношение депозитов населения и нефинансовых предприятий к счетам и депозитам населения и нефинансовых предприятий.

При составлении выборки были использованы следующие источники данных:

- форма 101

- форма 102
- форма 134
- форма 135
- База данных Интерфакс-100. Банки

Спецификой предоставления отчетности по формам 101 и 102 в России является необязательность их публикации на сайте Банка России. Соответственно, ряд показателей по всем банкам не было возможности рассчитать. Для того чтобы исключить возможное негативное влияние такого непостоянства на результирующий показатель уровня конкуренции (H-stat), выборка была зафиксирована: выявлены 642 банка, отчетность, предоставляемая в Банк России, которых, содержала всю необходимую информацию. Эта выборка является репрезентативной, поскольку устойчиво покрывает большую часть активов банковской системы России.

Результаты корреляционно-регрессионного анализа представлены в таблице 3

Таблица 2

Результаты оценивания уровня конкуренции в банковском секторе
России на основе модели Панзара-Росса

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,997302
Наблюдения	642
	Коэффициенты
Y-пересечение	-3,08929
Ln(AFR)	0,062139
Ln(PPE)	0,089395
Ln(PONILE)	0,540334
Ln(OI/II)	-0,56326
Ln(EQ/TA)	0,023748
Ln(LNS/TA)	0,105459
Ln(ONEA/TA)	-0,00052
Ln(ERA/ERP)	0,018893
Ln(DPS/F)	-0,01126
Ln(TA)	1,009547

Источник: составлено автором по[1,2]

Перед расчетом показателя H-статистики необходимо оценить модель построенную модель на значимость, т.е. является ли данная модель достоверной и информативной.

Во-первых, необходимо проверить значимость коэффициентов регрессии при помощи t-статистики Стьюдента. Для этого необходимо

сравнить t-статистику для каждого коэффициента регрессии, взятое по абсолютной величине, с критическим значением статистики Стьюдента. Если расчетное значение больше критического, то коэффициент считается значимым.

Значения t-статистики для всех коэффициентов регрессии представлены в таблице 3

Таблица 3

Расчетные значения t-статистик коэффициентов регрессии

Y-пересечение	-11,754556
Ln(AFR)	6,000889499
Ln(PPE)	8,657785487
Ln(PONILE)	35,32902519
Ln(OI/II)	-39,5408217
Ln(EQ/TA)	1,673746435
Ln(LNS/TA)	8,321260591
Ln(ONEA/TA)	-0,21862523
Ln(ERA/ERP)	1,425011515
Ln(DPS/F)	-1,39805139
Ln(TA)	233,9447205

Источник: составлено автором по по[1,2]

Критическое значение статистики Стьюдента при 640 степеней свободы и пятипроцентным уровнем значимости составляет 1,96367752.

В модели присутствует ряд значений, ниже критического значения, что говорит о том, что брать коэффициенты регрессии недопустимо. Однако все показатели, необходимые для расчета H-статистики статистически значимы и могут быть применены в дальнейших расчетах.

Далее необходимо оценить значимость уравнения регрессии в целом, для этого используется F-критерий Фишера, суть которого заключается в сравнении расчетного значения с критическим, при заданном уровне значимости.

Критическое значение для анализируемого уравнения регрессии составляет 2,5458, что существенно ниже расчетного значения, которое равно 11647,2. Это значит, что уравнение регрессии статистически значимо и может использоваться в дальнейшем.

Так как, уравнение регрессии и необходимые коэффициенты статистически значимы, можно рассчитать H-статистику, которая даст представление о состоянии конкуренции на банковском рынке России.

Исходя из проведенного анализа рассчитаем H-статистику, которая будет равно:

$$H_{\text{stat}} = \text{Ln}(\text{AFR}) + \text{Ln}(\text{PPE}) + \text{Ln}(\text{PONILE})$$

$$H_{\text{stat}} = 0,062139 + 0,089395 + 0,540334 = 0,691868$$

Такое значение H статистики означает, что на банковском рынке России наблюдается состояние монополистической конкуренции. Что подтверждается и концентрацией на рынке, её уровень еще не критический для того, чтобы говорить о монополии на рынке, но слишком высок для совершенной конкуренции.

Использованные источники:

1. База данных Интерфакс 100. Банка:
<http://www.finmarket.ru/z/bw/rankings.asp?rt=20>
2. Сайт Центрального Банк РФ: <http://www.cbr.ru/>

*Гречишникова Е.М.
студент 506 группы
Потапов С.В., к.э.н., доцент
кафедры финансы и кредит
НИ МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

**НАЛОГОВОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ВАРИАНТ РЕШЕНИЯ
ПРОБЛЕМ В РАМКАХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ЭНЕРГОСЕТЕВЫХ
КОМПАНИЙ С БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМОЙ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

В современных рыночных условиях экономическая стабильность предприятия во многом зависит от умения планировать, оптимизировать и прогнозировать, именно поэтому налоговое бюджетирование, включающее в себя эти составляющие является одним из вариантов решения проблем в рамках взаимоотношений энергосетевых компаний с бюджетом и внебюджетными фондами. Также это связано с тем, что главная задача деятельности энергосетевой компании — увеличение поступления денег и сокращение платежей в бюджет. Осуществить ее поможет составление налогового бюджета, использование которого позволит спрогнозировать суммы налоговых отчислений с целью их минимизации.

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.

Налоговый бюджет содержит в себе информацию о совокупности всех уплачиваемых организацией налогах и сборах, об их плановых размерах и сроках уплаты. В результате разработки налогового бюджета определяется общий налоговый результат управления налоговыми потоками и намечаются адекватные решения о продолжении мер налоговой оптимизации или о рассмотрении иных ее вариантов. Это дает возможность снизить опасность ошибочного решения и элиминировать возможные негативные

последствия нежелательного развития событий, то есть у менеджмента появляется возможность управления налоговыми рисками при налоговом планировании.

Налоговый бюджет также позволяет составить платежный налоговый календарь, применяя который можно управлять налоговыми потоками организации, заранее определяя необходимые денежные средства на погашение задолженности перед бюджетом и заблаговременно изыскивать их.

С помощью налогового бюджета реализуется распространенный метод управления рисками – резервирование, позволяющее снизить возможность доначислений налогов и сборов, взимания штрафов и пеней за несвоевременную уплату налогов.

Таким образом, цель формирования налогового бюджета на предприятии сводится к следующему:

- эффективное управление затратами по налоговым платежам;
- консолидация информации о структуре налоговой нагрузки организации (перечня исчисляемых и уплачиваемых налогов);
- определение совокупной налоговой нагрузки;
- получение информации о периодах и сроках осуществления налоговых платежей;
- проведение предварительного анализа и получение управленческой информации, связанной с влиянием налогового бремени на финансовые показатели хозяйственной деятельности.

Бюджет налогов составляется для дальнейшего расчета финансовых показателей компании и определения влияния на них налогового бремени, формирования платежного календаря, оптимизации налогов.

Для энергосетевой компании целесообразно составлять налоговые бюджеты каждой структуры и общий налоговый бюджет всей консолидированной группы в целом. Решение о формировании налогового бюджета должно приниматься с учетом специфики деятельности и размера предприятия.

Модель такого налогового бюджета, его структура и варианты возможных управленческих решений представлены на рисунке 1.

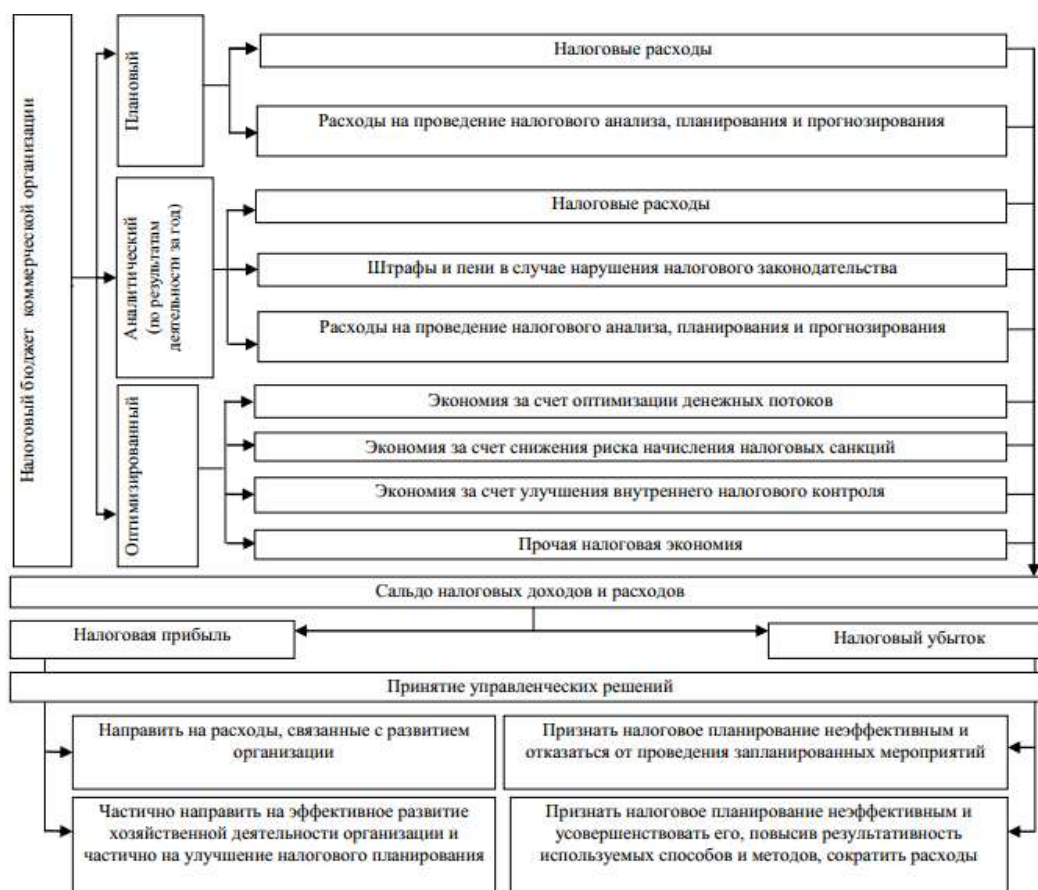


Рисунок1 – Структура налогового бюджета и принимаемые на его основе управленческие решения

Данная структура позволяет понять какое управленческое решение следует принять в сформировавшихся условиях налогового убытка/налоговой прибыли, что многократно снижает расходы предприятия и дает четкие рекомендации в сложившейся ситуации. Также руководство предприятия имеет возможность выбора вида налогового бюджета: оптимизированный, аналитический или плановый, что непосредственно будет связано с целями и финансовым положением предприятия на данный момент времени.

В сложных энергосетевых структурах формирование бюджета налогов может производиться как по компании в целом, так и по отдельным центрам ответственности. В процессе налогового бюджетирования предприятия могут составлять отдельные бюджеты в разрезе каждого из уплачиваемых налогов, или бюджеты по группам налогов (например, отдельно бюджет налогов, относимых на затраты, отдельно бюджет косвенных налогов и т. д.).

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 взносы, 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.

Важно отметить, что формированием бюджета налогов должна заниматься финансово-экономическая служба (отдел бюджетного планирования, планово-экономический отдел, отдел планирования налоговых платежей), а расчетом отдельных параметров (например, налогооблагаемой базы) — соответствующие подразделения компании в зависимости от распределения ответственности за бюджетные показатели.

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.

Налоговый бюджет должен составляться, по мере необходимости, раз в месяц, квартал, год и анализироваться налоговыми менеджерами. Данный документ не является отчетным и предназначен для внутреннего пользования и внутрифирменного управления, поскольку несет в себе коммерческую тайну организации.

В процессе налогового бюджетирования предприятия могут составлять отдельные бюджеты в разрезе каждого из уплачиваемых налогов, или бюджеты по группам налогов (например отдельно бюджет налогов, относимых на затраты, отдельно бюджет косвенных налогов). Для крупных компаний холдингового типа целесообразно составлять налоговые бюджеты каждой структуры и общий налоговый бюджет всей консолидированной группы в целом.

Таким образом, бюджетирование налогов значительно расширяет сферу действия налогового планирования для решения стратегических задач в области финансового управления организацией, представляя собой результирующую часть корпоративного налогового планирования, регулирования и контроля, комбинированный способ оптимизации налоговых потоков хозяйствующим субъектом. Налоговое бюджетирование основано на выборе оптимальных решений в области налоговых доходов и расходов с целью получения максимума налоговой прибыли с последующим

принятием решений по её эффективному вложению (использованию). Конечной целью налогового бюджетирования является обеспечение долгосрочной финансовой стабильности организации. Результаты корпоративного налогового бюджетирования должны отражаться в разрабатываемом организацией налоговым бюджетом.

*Гринь М.С.
магистрант*

*Кубанский государственный университет
Российская Федерация, г.Краснодар*

МЕХАНИЗМ ПРОВЕДЕНИЯ ПОЭТАПНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ: ПОРЯДОК И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В современном мире неотъемлемыми частями любого бизнеса стали ориентация на конкурентную среду и увеличение прибыльности компании. В целях поддержания конкурентоспособности, достижения лидирующих позиций на рынке и дальнейшего их сохранения компании должны непрерывно осваивать новые технологии, развиваться, охватывать новые рынки и т.д. Как правило, в подобных условиях руководство понимает, что привлечение инвестиций в компанию даст ей дополнительные конкурентные преимущества, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиционных средств.

Основой при определении цели привлечения инвестиций также является повышение эффективности деятельности компании. Таким образом, при грамотном управлении бизнесом результатом любого инвестиционного проекта должен быть рост стоимости компании, а также показатели ее финансовой деятельности.

Одним из самых сложных способов повышения инвестиционной привлекательности компании является ее реструктуризация. Зарубежный опыт показывает, что компании во всех странах вынуждены постоянно реструктурироваться, чтобы поддерживать уровень рентабельности при изменении экономических условий, технологического развития и конкуренции. В результате реструктуризации налицо экономический рост и повышение производительности.

В рыночных условиях реструктуризация понимается как естественный, периодический и управляемый процесс изменения структуры хозяйственной деятельности предприятия в целях адаптации ее к постоянно меняющимся условиям внешней среды. Она может понадобиться как проблемным, так и вполне успешным предприятиям. Своевременная реструктуризация предприятия позволяет:

- улучшить экономические и финансовые показатели работы предприятия;
- увеличить рыночную стоимость предприятия;
- привлечь долгосрочные вложения капитала в виде инвестиций;

- разрешить конфликты между отдельными подразделениями предприятия;
- изменить распределение собственности и контроля над деятельностью предприятия и др.

В связи с этим разработка системы учета реструктуризационных мероприятий, с одной стороны, и совершенствование нормативного регулирования данных процессов, с другой стороны, позволят создать условия для эффективного и перманентного осуществления процессов реструктуризации предприятий, в том числе сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Реструктуризация предприятия требует мобилизации всех его ресурсов, а порой и привлечения внешних источников финансирования. Расходы на проведение реструктуризации не типичны для повседневной работы предприятия и могут привлечь внимание налоговых органов.

И в случае планирования организацией увеличить свои доходы, и в случае проведения изменений с целью избежать банкротства необходимо четкое документальное технико-экономическое обоснование проведения реструктуризации.

Основным документом при проведении реструктуризации предприятий как сферы ЖКХ так и иных отраслей является программа реструктуризации. Для каждой организации программа реструктуризации будет строго индивидуальной. Собственники и руководители, планирующие реструктуризацию своего предприятия, могут пойти по одному из трех путей: заказать программу консалтинговой фирме, сделать программу силами специалистов компании или разработать программу самим с привлечением внешних специалистов. Рассмотрим особенности документального обеспечения процесса реструктуризации в этих случаях.

1. Прежде всего, при отсутствии опыта руководство предприятия может воспользоваться услугами консалтинговых фирм, которые произведут оценку состояния предприятия и внешнего окружения, разработают стратегию, направления и мероприятия реструктуризации, программу реструктуризации. Расходы на услуги консалтинговой фирмы в целях реструктуризации предприятия являются дорогостоящими, поэтому организация должна доказать, что расходы, произведенные ею в этой связи, экономически оправданны, а значит - имеют документальное обеспечение. Такими документами могут быть аналитические отчеты, служебные записки, внутренние приказы, которые свидетельствуют об объективных причинах для перестройки структуры бизнеса (ухудшились финансово-экономические показатели, неблагоприятный социально-психологический климат в коллективе, наблюдается угроза захвата предприятия конкурирующей фирмой и др.). Результатом оценки является, как правило, экспертное заключение, которое содержит анализ экономических показателей деятельности организации, описание ее внешнего окружения и выводы с

рекомендациями проведения реструктуризации. Такое заключение документально подтверждает и экономически обосновывает дальнейшие расходы организации на разработку возможных вариантов стратегий по реструктуризации бизнеса.

2. Организация может взять в штат специалиста по реструктуризации. В этом случае организация должна документально подтвердить и обосновать введение такой должности аналогично тому, как доказывается необходимость привлечения услуг консалтинговой фирмы. Как правило, специалист по реструктуризации действует так же, как привлеченная специализированная фирма, и документальным подтверждением его деятельности будут аналогичные документы.

3. В последнее время широкое распространение в РФ получило создание на предприятиях специальных комплексных подразделений - служб стратегического развития. В экспертный совет службы стратегического развития должны входить руководители, ведущие специалисты предприятия, приглашенные специалисты по стратегическому планированию и реструктуризации. При проведении реструктуризации предприятия работники службы стратегического развития должны подготовить документы, представленные в таблице.

Программа реструктуризации предприятия, разработанная консалтинговой фирмой, специалистом по реструктуризации или службой стратегического развития, выносится на рассмотрение генерального директора и утверждение совета директоров (или на рассмотрение внешнего управляющего и утверждение собрания кредиторов, если предприятие находится во внешнем управлении).

Довольно часто процесс реструктуризации сопровождается реорганизацией предприятия: присоединение кризисного предприятия к финансово сильному партнеру, разделение крупного предприятия на более мелкие и др. В Гражданском кодексе РФ (далее - ГК РФ) существует пять форм реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование (ст. 57). В связи с этим вопрос документального обеспечения процесса реорганизации предприятия требует особого внимания.

На основании ст. ст. 58 и 59 части первой ГК РФ необходимыми документами для проведения реорганизации предприятия являются учредительные документы, в зависимости от типа реорганизации передаточный акт и разделительный баланс.

При слиянии юридических лиц права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом.

При присоединении юридического лица к другому юридическому лицу к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

При разделении юридического лица его права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам в соответствии с разделительным балансом.

При выделении из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизационного юридического лица в соответствии с разделительным балансом.

При преобразовании юридического лица одного вида деятельности в юридическое лицо другого вида (изменение организационно-правовой формы) к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизационного лица в соответствии с передаточным актом.

Передаточный акт и разделительный баланс должны содержать положения о правопреемственности по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами.

Юридическое лицо считается реорганизованным с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц.

Налоговым кодексом РФ расходы на реструктуризацию прямо не предусмотрены. Для того чтобы расходы по реструктуризации можно было учесть для целей налогообложения по налогу на прибыль, они должны соответствовать требованиям, которые установлены п. 1 ст. 252 НК РФ:

- 1) расходы должны быть обоснованы;
- 2) расходы должны быть документально подтверждены;
- 3) расходы должны быть произведены для деятельности, направленной для получения дохода.

Если расход не соответствует хотя бы одному из перечисленных требований, то такой расход для целей налогообложения не учитывается.

Согласно абз. 3 п. 1 ст. 252 НК РФ под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Доказательствами, которые могут подтвердить обоснованность и экономическую оправданность затрат на проведение реструктуризации, является необходимость осуществления затрат:

- по экономическим причинам (изменилась рыночная конъюнктура);
- по юридическим причинам (сменились интересы одного из собственников предприятия, повлекшие продажу его доли);
- по экологическим причинам (в отрасли появились новые экологически чистые технологии изготовления продукта);
- по социальным причинам (высокая текучесть кадров);
- по иным обстоятельствам.

По общему правилу расходы по реструктуризации, принимаемые для целей налогообложения по налогу на прибыль, признаются таковыми в том

отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической оплаты (абз. 1 п. 1 ст. 272 НК РФ).

Для того чтобы расходы учесть, их надо документально подтвердить. Статья 252 НК РФ разрешает подтверждать расходы любыми документами, которые оформлены в соответствии с законодательством РФ. Как правило, документов по одной расходной операции оформляется несколько, как минимум два: один (базовый) предусматривает основание расхода (договор, приказ руководителя), а второй (платежный) оформляет сам расход (платежное поручение или расходный кассовый ордер). Однако в большинстве случаев для подтверждения расходов нужны еще и другие документы: акты приемки-передачи товаров, счета на оплату, отгрузочные документы поставщиков, кассовые и товарные чеки и др.

При ведении налогового учета предприятиям, осуществляющим реструктуризацию при помощи специалистов консалтинговых фирм, возможно использование положений пп. 15 и 18 п. 1 ст. 264 НК РФ:

- расходы на консультационные и иные аналогичные услуги (пп. 15 п. 1) - к ним можно отнести расходы на предварительную оценку существующей системы управления, активов, бизнеса;

- расходы на управление организацией или отдельными ее подразделениями (пп. 18 п. 1); это, например, расходы, связанные с оплатой услуг консалтинговой фирмы по разработке возможных вариантов реструктуризации и составлению программы.

Если сотрудники консалтинговой фирмы принимают непосредственное участие в процессе реструктуризации, то возможно использование пп. 19 п. 1 ст. 264 НК РФ: расходы на услуги сторонних организаций по предоставлению работников (технического и управленческого персонала) для участия в производственном процессе, управлении производством либо для выполнения иных функций, связанных с производством и (или) реализацией.

При самостоятельном решении вопросов реструктуризации руководитель может внести изменения в штатное расписание и предусмотреть в нем должность менеджера по реструктуризации. Если организация ввела штатную должность специалиста по реструктуризации, для целей налогообложения прибыли расходы на оплату его труда будут учитываться в соответствии с требованиями ст. 255 НК РФ. Расходы на оплату труда являются объектом налогообложения по НДФЛ (ст. 209 НК РФ) и ЕСН (ст. 236 НК РФ).

Налог на добавленную стоимость, предъявленный консалтинговой фирмой при оказании услуг по реструктуризации, организация вправе принять к вычету, если она осуществляет операции, признаваемые объектом налогообложения по НДС. Если организация не является плательщиком НДС, она учитывает НДС в стоимости приобретенных услуг.

Что же касается реструктуризации предприятий, работающих по упрощенной системе налогообложения, то с 01.01.2008 вступили поправки, внесенные в часть вторую НК РФ Федеральным законом от 17.05.2007 N 85-ФЗ, а именно ст. 346.16 НК РФ расширен перечень расходов, учитываемых при определении налоговой базы: расходы на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств.

Для целей бухгалтерского учета затраты по реструктуризации признаются расходами организации на основании Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99. Если такие расходы являются для организации существенными, то, руководствуясь учетной политикой, их можно включить в состав расходов будущих периодов с последующим списанием в течение срока, утвержденного руководителем.

На основании изложенного, в целях повышения инвестиционной привлекательности предприятия сферы жилищно-коммунального хозяйства при проведении реструктуризации необходимо составление программы реструктуризации, обосновывающей необходимость осуществления затрат на реструктуризацию, а также плана мероприятий реструктуризации, соблюдение которого позволит эффективно использовать ресурсы предприятий в кратчайшие сроки и без непреднамеренных расходов.

*Гришина А.В.
студент 5 курса*

экономического факультета

*Бусалова С.Г., кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита
экономического факультета ФГБОУ ВПО
«Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева»*

Российская Федерация, Республика Мордовия, г.Саранск

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ДЕБЕТОВЫХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ КАЗНАЧЕЙСТВА

Институциональные изменения, произошедшие Российской Федерации в последние годы, сделали Казначейство чрезвычайно важным и значимым институтом. Главное предназначение Казначейства как государственного института – управление государственными финансовыми ресурсами и обеспечение бюджетного учета и отчетности.

Развитие процесса казначейского исполнения федерального бюджета потребовало одновременного с ним развития и совершенствования казначейских технологий исполнения бюджета.

В связи с развитием процесса казначейского исполнения федерального бюджета на современном этапе, актуальным становится вопрос о развитии казначейских технологий исполнения федерального бюджета.

Эффективное использование потенциала Казначейства дает возможность перейти к функциональному бюджету, в котором, наряду с традиционными статьями затрат, будут присутствовать важнейшие задачи, финансирование и решение которых обеспечивает социально-экономический прогресс государства.

Таким образом, развитие казначейских технологий исполнения бюджета является на сегодняшний день одним из самых перспективных и многообещающих направлений.

В основу деятельности Казначейства положена Стратегическая карта Казначейства России развития на среднесрочную перспективу, которая предполагает разработку и внедрение различного рода проектов для усовершенствования деятельности Казначейства. Одним из таких проектов является внедрение дебетовых пластиковых карт. Рассмотрим данный механизм подробнее.

На сегодняшний день одним из приоритетных направлений деятельности Федерального казначейства является совершенствование системы бюджетных платежей. В том числе путем решения задачи по минимизации наличного денежного обращения в секторе государственного управления. Внедрение банковских карт и поможет решить данную проблему.

Первые эксперименты по внедрению пластиковых карт прошли сразу в нескольких регионах: Краснодарском крае, Ростовской области, Камчатском крае. Однако не везде данный эксперимент прошёл успешно. На примере Камчатского края можно рассмотреть успешный процесс внедрения данного механизма.

Первым этапом эксперимента стало проведение электронного аукциона среди банков региона на право заключения контракта по открытию и ведению специально открытых счетов № 40116. Однако первый аукцион не выявил победителя, банки не желали работать с государственными деньгами. В связи с этим пришлось проводить ещё один аукцион, победителем которого стал ЗАО «Солид Банк». Эксперимент проводился в прикладном программном продукте – Автоматизированной системе Федерального казначейства. Первым клиентом стало Управление культуры, спорта и молодёжной политики администрации Елизовского муниципального района [4].

Следующим шагом стала подготовка документации. Клиент подготавливает Заявление на получение карт, в котором указывается необходимое количество карт, должность, Ф.И.О. держателя карты, паспортные данные и его подпись. Заявление заверяется подписями руководителя и главного бухгалтера клиента. Банк в свою очередь также

готовит пакет документов: правила выпуска и использования банковских карт, которые устанавливают порядок взаимодействия между банком и клиентом. Данные правила разрабатываются с учётом специфики деятельности и обслуживания клиентов в своём регионе. Кроме того, банк запрашивает дополнительные сведения о держателе банковской карты, поскольку все карты именные и выдаются конкретному лицу.

Для получения наличности клиент представляет в Отдел Заявку на получение наличных денежных средств в рамках систему электронного документооборота, и затем происходит перечисление средств на карту (рисунок 1). Стоит также отметить, что возможно и обратная операция, то есть внесение денег на банковскую карту.



Рисунок 1 – Взаимодействие участников бюджетного процесса при использовании банковских карт Федерального казначейства [3]

Таким образом, дебетовая банковская карта имеет ряд преимуществ перед чековой книжкой. Прежде всего, карта выдаётся клиенту на срок свыше года. Чековая книжка имела ограниченное количество листов, что требовала от клиента её регулярного повторного оформления.

Для получения наличности или её вноса на карту клиент может воспользоваться любым банкоматом или подразделением банка, где есть пункт выдачи наличных средств. Чековая книжка требовала личного присутствия клиента в Казначействе, что затрудняло работу каждого. Учитывая природные особенности Камчатского края, дорога до Казначейства у клиентов удалённых от него, обходилась крайне дорого.

Кроме того, получить наличность или внести её на карту клиент теперь сможет в любой день и в любое время суток (используя круглосуточные банкоматы). Чековая книжка ограничивала время получения денег по чеку в банке.

Суммы, указанные клиентом в заявке могут сниматься не целиком, а частям по мере необходимости, но в период не более 20 дней с момента перечисления средств на карту.

Однако в процессе внедрения банковских карт выявились и очевидные недостатки. Так, например, выписка банка по счету № 40116, в которой отражается списание денежных средств с карты поступает с задержкой на сутки. Такая ситуация не позволит закрыть финансовый год по данному чёту.

Кроме того, суммы, которые клиент снимает с карты или вносит на неё через банкомат или ПВН отражаются в выписке банка как «Неклассифицированное» списание, так как в программном обеспечении Казначейства – ППО «АСФК» нет документа, которым было бы связано данное списание средств. В Казначействе Камчатского края это проблему решали путём создания в ручную «Заявки на безакцептное списание», но регулярное создание подобной документации крайне сложно и затратно.

В настоящее время в Республике Мордовия происходит внедрение дебетовых пластиковых карт Казначейства. Данный процесс неоднозначен. С одной стороны он несёт с собой очевидные плюсы, однако, бюджетополучатели не стремятся связать с картами свою работу. Тем не менее, перевод к данному механизму будет завершён в ближайшие месяцы.

В августе 2012 года был на электронной площадке ЗАО «Сбербанк - АСТ» был проведён открытый аукцион с целью выявить банк, готовый к оказанию услуг по открытию и ведению банковских счетов УФК по РМ. Победителем данного аукциона стал Сбербанк. Банк совместно с Казначейством республики разработал программу для работы по учёту наличных средств и пластиковых карт, но программа потребовала доработки, и в данный момент все недочёты устраняются.

Однако счет № 40116 в Сбербанке всё ещё не открыт. Объективной причиной тому является проблема с четырёхдневной задержкой банком средств при зачислении на карту клиента. Задержка денег на такой срок не приемлема ни для работы Казначейства, ни для клиентов. Для решения данной проблемы также ведутся переговоры с банком.

Стоит также отметить, что не все клиенты смогут позволить себе переход работе с дебетовыми пластиковыми картами. География республики такова, что бюджетополучатели находятся даже в самых маленьких сельских поселениях и в силу отсутствия у них банкоматов или отделений Сбербанка их перевод на пластиковые карты невозможен.

Как уже отмечалось выше неоспоримые преимущества дебетовых пластиковых карт в скором времени полностью вытеснят чековые книжки из

работы Казначейства, однако не стоит забывать о тех проблемах, которые возникают при работе с картами. Особое внимание, на наш взгляд, следует уделить программному обеспечению. Разработка универсального для банка и Казначейства программного продукта, позволившего обеим структурам работать в едином информационном пространстве, согласует работу органов и позволит ускорить процесс выдачи наличных средств.

Кроме того, хотелось бы отметить тот факт, что дебетовые пластиковые карты не применяются в безналичных расчётах. Оплата всех хозяйственных операций клиента безналичным способом с помощью карты существенно сократила бы оборот наличности и позволила бы Казначейству и его клиентам перейти на принципиально новый уровень в своём развитии.

По состоянию на 1 января 2012 года 21 управление Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации заключили государственные контракты с учреждениями банка на оказание услуг по открытию и ведению банковских счетов на балансовом счете №40116 для осуществления операций с наличными деньгами с использованием банковских карт.

Таким образом, внедрение подобных технологий позволят органам Казначейства сделать большой шаг вперёд на пути своего реформирования.

Использованные источники:

- 1 Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 N 145-ФЗ (действующая редакция) – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
- 2 О проведении эксперимента по обеспечению Федеральным Казначейством получателей средств федерального бюджета наличными денежными средствами с использованием расчётных (дебетовых) банковских карт [Электронный ресурс]: приказ от 24 мая 2010 г. № 49н – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
- 3 Гуральников С. А. Банковские карты Федерального казначейства / С. А. Гуральников // Бюджет. – 2009. № 10. – С. 48 – 51.
- 4 Субочева О. В., Суколин О. В. От денежного чека – к банковской карте / О. В. Субочев, О. В. Суколин // Бюджет. – 2012. – № 5. – С. 4–7.
- 5 Управление Федерального казначейства по Республике Мордовия. – Режим доступа: <http://mordovia.roskazna.ru/>.

Гукова С.Ю.

бакалавр

Волжский политехнический институт

Россия, г. Волжский

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКЕ ОАО «СКБ-БАНК»

Механизм кредитования можно определить как совокупность приемов, с помощью которых банки осуществляют выдачу и погашение кредитов.

Механизм кредитования в банке предполагает выбор конкретного метода предоставления кредита, который зависит от равномерности поступления выручки от реализации, особенностей производственно-коммерческого цикла заемщика, формы обеспечения возвратности кредита, кредитной истории, а также от характера потребности заемщика в заемных средствах.

Потребительскими ссудами в нашей стране называют ссуды, предоставляемые населению. При этом потребительский характер ссуд определяется целью (объектом кредитования) предоставления ссуды.

В России к потребительским ссудам относят любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и прочие. В отличие от российской трактовки потребительские ссуды в западной банковской практике определяют несколько иначе, а именно: потребительскими называют ссуды, предоставляемые частным заемщикам для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг.

Надо отметить, что в отношении новых коммерческих структур, т.е. субъектов частной формы собственности при выдаче ссуд коммерческие банки используют другие методы кредитования, шире опираясь на зарубежную банковскую практику.

Проанализируем механизмы кредитования в банке ОАО «СКБ-банк».

Кредитный портфель банка по малому и среднему бизнесу на 2010 году составил 5,1 млрд. руб., в 2011 г. составила 15,09 млрд. руб., при этом доля малого и среднего бизнеса в общем кредитном портфеле банка составила в 2010 г. - 9,9%, в 2011 г. – 20,36%. Произошел рост кредитов выданных малому и среднему бизнесу на 9,99 млрд. руб.

Юридические лица эффективно используют собственные средства, размещая их на депозитных счетах и в банковские векселя. В 2011 году банк сохранял высокие темпы роста кредитного портфеля юридических лиц. К концу отчетного периода портфель кредитов юридическим лицам (включая кредиты малому и среднему бизнесу) вырос до 31,5 млрд. рублей. Абсолютный прирост составил 4,8 млрд. рублей. Столь высокий рост

объемов кредитования корпоративных клиентов оказался возможен, за счет активных действий банка по кредитованию как крупнейших предприятий страны, так и за счет кредитования субъектов малого и среднего бизнеса по всей территории Российской Федерации.

В 2011 году банк существенно усовершенствовал условия предлагаемых продуктов для представителей малого и среднего бизнеса начинали действовать новые условия кредитования: отмена единовременных и ежемесячных комиссий, увеличение максимальных сумм и упрощение требований к залоговому обеспечению.

Таблица 1 - Концентрация предоставленных кредитов заемщикам физическим лицам - резидентам РФ в ОАО «СКБ-банк», в тыс. руб. за 2009 - 2011 года

Вид кредита	Сумма		
	на 01.01.2011 год	на 01.01.10 год	на 01.01.09 год
Ипотечные кредиты	2 426 726	2 382 976	943 096
Прочие жилищные кредиты	5 393	33 155	546 451
Автокредиты	18 434	18 596	40 052
Иные потребительские кредиты	20 658 307	20 278 390	9 997 085
Итого кредиты физическим лицам-резидентам РФ (до вычета резервов на возможные потери)	23 108 860	22 713 117	11 526 684

По состоянию на 31 декабря 2010 года кредиты клиентам в сумме 33 155 тысяч рублей (2009: 546 451 тысяч рублей) были фактически обеспечены ценными бумагами, приобретенными по договорам обратного репо, справедливая стоимость которых составила 36 322 тысячи рублей (2009: 595 302тысяч рублей), которые банк имеет право продать или перезаложить.

Концентрация предоставленных кредитов заемщикам физическим лицам

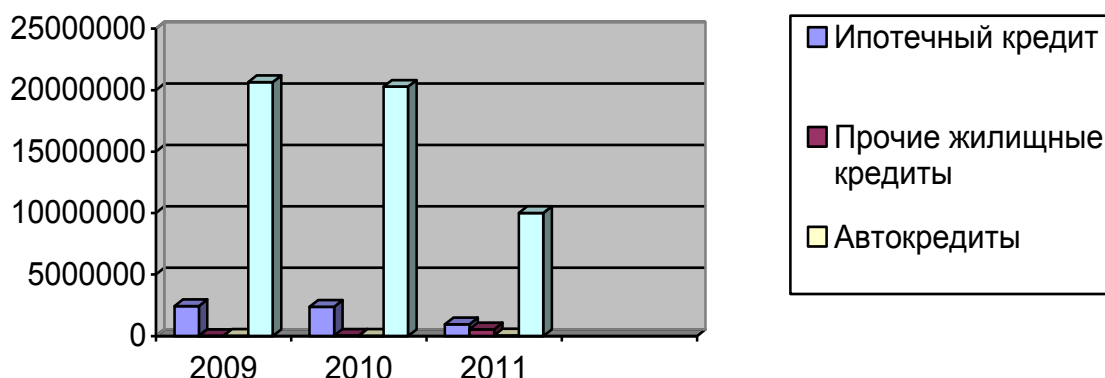


Рисунок 1 – Концентрация предоставленных кредитов заемщикам физическим лицам за 2009 – 2011 года

Таблица 2 – Структура кредитов за 2009 – 2011 года в ОАО «СКБ-банк»

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год
До 1 г	43,1	50	52
От 1 до 3 лет	36	33	30
Свыше 3 лет	17	15	14

По данным таблицы следует, что подавляющую долю в общем объеме ссуд, предоставляемых банком предприятиям и организациям, составляют краткосрочные ссуды. За 2009 – 2011 года наблюдалось снижение удельного веса данных видов кредитов банка. Примерно одну треть в общей сумме кредитов банка составляют среднесрочные ссуды. На конец 2011 года их удельный вес вырос по сравнению с 2009 годом на 1,2 процент. Относительно меньшую часть в структуре кредитов банка занимают долгосрочные кредиты. За 2009 - 2011 года наблюдается тенденция их постепенного роста. Преобладание краткосрочных ссуд, предоставляемых банком, позволяет сказать о суженном кредитном потенциале банка и об ограничении кредитованием оборотного капитала, а также о нехватке долгосрочных и среднесрочных ресурсов. Банковская практика показывает, что наиболее прибыльными и окупаемыми являются долгосрочные и среднесрочные кредиты. Таким образом, рост удельного веса кредитов банка со сроками от 1 года до 3 лет и свыше 3 лет говорит о благоприятной динамике.

Таблица 17 – Структура и динамика кредитов ОАО «СКБ-банк» за 2009 – 2011 года

Показатели	На 01.01.2009 год млрд. руб.	%	На 01.01.2010 год млрд. руб.	%	На 01.01.2011 год млрд. руб.	%
Кредиты юр. лицам, в том числе МСБ	20,7	65,1	29,3	55,8	31,3	43,5
Кредиты физ. лицам	11,1	34,9	23,2	44,2	40,7	56,5

Наибольший удельный вес кредитов предоставленных за рассматриваемый период приходился на кредиты юридическим лицам, в том числе предприятиям малого бизнеса.

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЯ НА СТАНОВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПОРЯДКА В ОБЩЕСТВЕ

С точки зрения формирования нового социального порядка особый интерес представляет средний класс. Роль, которого заключается в поддержании социальной стабильности, а значит, и в принятии основ социального порядка.

Вообще в отечественной литературе выделяются несколько тем, связанных с проблемой среднего класса и его роли в становлении и укреплении социального порядка в обществе, в отношении которых ведутся дискуссии. Первая дискуссионная тема касается проблем происхождения среднего класса в России и его судьбы в процессе реформ. Здесь можно выделить следующие точки зрения:

1. Средний класс существовал в СССР, но вследствие реформ он размывается. Здесь можно привести мнение М. Пешкова, согласно которому в обществе "реального социализма" средние слои существовали в развитом и полном объеме [1].

2. Средний класс появился вследствие реформ как их порождение[2].

3. Средний класс существовал и существует всегда, поскольку любое общество структурно всегда имеет середину. В этом (структурном) отношении он не может быть уничтожен, меняются только его размеры, характер и состав[3].

4. Средний класс не существовал в СССР, не существует и в современной России.

Во вторую дискуссионную тему, касающуюся среднего класса, входит круг проблем, связанных с определением его состава. Здесь можно выделить следующие позиции:

- российский средний класс - не единая группа, а совокупность разрозненных социальных групп; вместо понятия "средний класс" уместнее ввести термин "средние классы";

- внутри среднего класса как единой социальной целостности по разным основаниям выделяются различные социально-экономические группы.

Критерии выделения среднего класса и его функции в трансформирующемся российском обществе являются основными обсуждаемыми методологическими вопросами в отечественной литературе. К функциям среднего класса обычно относятся: поддержание социальной стабильности в обществе; обеспечение вертикальной мобильности; пополнение налоговой базы и внутреннее инвестирование;

создание образцов социально-экономического и социокультурного поведения[4].

Очевидно, что новый средний класс до сих пор немногочислен, в отличие от старого среднего класса. По приблизительным оценкам аналитического агентства "Ай-Кью", общая численность представителей старого среднего класса составляет сегодня около 25-30 млн человек (вместе с членами семей), в то время как численность нового "среднего класса" - не более 10 млн человек. Еженедельник "Эксперт" относит к новому среднему классу "около 10 млн. человек со средним ежегодным доходом от 3,6 тыс. до 36 тыс. долл." (т.е. от 1,2 тыс. до 12 тыс. долл. на семью из четырех человек в месяц.)[5]. По мнению газеты "Капитал", к современному российскому среднему классу относятся «три социальные группы - "удачливые администраторы", "белые воротнички", и "молодые русские", уровень жизни которых или близок к стандартам западных представителей среднего класса или стремится к нему», т.е. люди с уровнем дохода от 500 до 1,5 тыс. долл. на члена семьи в месяц (от 2 тыс. до 6 тыс. долл. на семью)[6].

Обращаясь к вопросу о количественных оценках среднего класса, необходимо отметить, что по данным РНИСиНП на конец 1998 года доля среднего класса в составе занятого населения определялась примерно в 18%. При этом в докладе РНИСиНП средний класс делится на три группы – верхний слой (летом 1998 г. составлявший 3,3% населения), средний (24,0%), и низший слой среднего класса (37,2%)[7, с. 84-86]. Т. И. Заславская и Р. Г. Громова оценивают долю “срединного слоя” в 16-18% представителей выборочной совокупности по результатам исследования на 1997 г. При этом, как уже отмечалось, 66% они относят к “базовому слою”, который в некоторых отношениях также совпадает со средним классом.

Л. А. Хахулина опирается на исследования ВЦИОМ. По ее данным, к “субъективному среднему классу” в 1991 г. относили себя 18% респондентов, в 1996 году - 39% респондентов, в 1997 г. - 38%, а в 1998 г. - 42%[8, с.26].

Как можно заметить, приведенные выше данные расходятся между собой, и порой весьма существенно. На наш взгляд, эти расхождения объясняются, во-первых, разным пониманием границ среднего класса, и, во-вторых, различием методик, используемых при организации исследования. Это касается как процедуры обеспечения выборочной совокупности, так и содержания используемых анкет или опросников иного рода, а также отбора самих вопросов, на основе которых получается искомая группировка.

На наш взгляд, в целях повышения достоверности полученных распределений при изучении процессов социальной стратификации российского населения часто обращаются к показателям душевого дохода. Однако данные о доходах далеко не исчерпывают совокупности показателей, характеризующих уровень жизни и социальное положение. Наряду с доходом необходимо принимать во внимание имущественное положение

соответствующих групп населения. Кроме того, нельзя не учитывать региональное различие цен на товары и услуги, которые непосредственно влияют на уровень жизни людей. Ведь если лицо, обладающее низким уровнем дохода, живет в условиях высоких цен, то оно будет вынуждено довольствоваться весьма низкими стандартами потребления. Кроме того, необходимо учитывать проблему сложившихся в обществе и социальных группах стандартов потребления. Известно, что высокообеспеченные слои населения ведут иной образ жизни, чем среднеобеспеченные и тем более низкообеспеченные слои.

Все это подтверждает мысль о сложности определения границ среднего класса. Более или менее очевиден вопрос о самых бедных и самых богатых, но структурирование среднего класса как такового весьма сложная задача, которая должна решаться в специально ориентированных исследованиях. Лучший, наиболее достоверный результат может быть получен лишь при взаимном дополнении статистической и социологической информации. Так, опираясь на данные Госкомстата РФ и совмещая их с “совпадающими ощущениями самого населения” РФ, Н. Е. Тихонова утверждает, что с 1997 года и до политико-экономического дефолта августа 1998 г. в России, помимо двух диаметрально противоположных групп, существовало около 60% населения, которое находилось между ними. Треть от этих 60% весьма близко примыкала к беднейшим слоям, а седьмая часть численностью около 9% всего населения с доходом более 1 млн. рублей на человека образовывала резерв наиболее благополучных слоев [9, с.30].

Нельзя забывать и о том, что резко увеличилось число людей, понесших потери от социальных преобразований. Их чувство принадлежности к средним классам было поколеблено. За период трансформации в общество с рыночной экономикой произошел процесс преобразования критериев самооценки и на первый план выдвинулось богатство как основа разделения общества на классы. Причем улучшение материального благосостояния за указанный период отмечают только 12%, 14% и 8% респондентов, а ухудшение – 74%, 67% и 78%. При этом характерно, что принадлежность к властно-управленческому аппарату стоит на первом месте как критерий роста материального богатства, а занятие частным предпринимательством как фактор роста богатства указало только 6-8%. На первое место среди измерений богатства выдвинулся высокий уровень потребления, а не труда, предприимчивости и знания.

Характерно, что ни один человек, занимающийся частным предпринимательством, не причисляет себя к высшему классу. Здесь, конечно, нельзя сбрасывать со счетов влияние посткоммунистической идеологии, согласно которой предприниматели относятся к среднему классу. Она широко пропагандируется СМИ и научной литературой. Чем выше уровень образования, тем большее число респондентов причисляют себя к средним классам. В общественном сознании принадлежность к

высшему классу традиционно отождествляется с властно-управленческим аппаратом и профессиональными иерархиями интеллигенции. По сравнению с высшим среднее образование служит более определенным фактором классовой идентификации. Среди квалифицированных рабочих со средним образованием значительно больший процент лиц, причисляющих себя к среднему классу.

Оставляя в стороне проблему отношения между субъективными показателями (идентификация себя с высшим, средним или низшим классом является не социальной иерархией, а разновидностью исторически сложившейся и определенной теории общества) и объективными критериями (профессия, образование), отметим еще один аспект проблемы. В СССР и других социалистических странах элиминировалась роль частной собственности и связанной с ней той части среднего класса, которая обладала независимыми от власти средствами существования. На Западе в это же время «происходил процесс развития сектора финансовых услуг, формируемый из публичных денежных средств. Главный социальный конфликт современного капитализма – это конфликт между старым средним классом собственности и богатства и новым средним классом знания, основанным на определенных квалификациях и пропитанным социалистическими идеями»[10, с. 94].

Таким образом, парадокс складывающегося нового порядка заключается в том, что «старые» средние классы возвращаются в Россию и пытаются формировать не только действительность, но и социальную науку. Тогда как «новые» средние классы социализма, связанные с приобретением высшей профессиональной квалификации, численно уменьшаются и теряют свою опору в государственном бюджете. «Утечка мозгов» в другие страны стала выражением этой тенденции[11].

Итак, анализ российской литературы по проблемам среднего класса показывает, что по некоторым вопросам этой темы нет еще достаточного единодушия. Как уже отмечалось выше, есть авторы, которые используют понятие среднего класса и есть те, кто употребляет по отношению к той же самой социальной группе понятие средних слоев и среднего класса. Есть и такие авторы, которые не считают нужным проводить четкое различие между этими терминами.

Средний класс действительно занимает срединное положение в обществе. Он объединяет тех людей, которые находятся между бедными слоями и «элитой». Профессиональный состав среднего класса включает в себя весь состав профессиональных групп в российском обществе. Средний класс – весьма сложно структурированная общность, включающая в себя группы с разными экономическими интересами и политическими ориентациями.

Признание различными социальными группами значимости нового социального порядка происходит неравномерно и сопровождается потерей

смыслоразнозначных ориентаций. Быстрые и малоконтролируемые изменения приватизируемой экономики, различие темпов капиталистической модернизации вызвали падение общего уровня жизни. Российский вариант либеральных реформ 90-х годов создал экономику, основанную не на производственной, а на финансово-спекулятивной базе, что не способствовало правомерному и благочестивому экономическому поведению. Обострилась конкуренция за ресурсы, условия безопасности, социальные гарантии и получили распространение не законные способы решения коммерческих и трудовых споров.

В социальной сфере произошло глубокое расслоение общества, возросли фрустрация и страх людей перед усложняющимися отношениями, появилась социальная дистанция между формирующимся буржуазным классом и большинством депривированного населения. Малочисленность среднего класса не содействует устойчивости правового порядка, и противоположные классы остаются на грани непримиримого столкновения.

Ю.Ольсевич обратил внимание и на такое противоречие процесса установления нового экономического порядка в России: рассогласование институциональных форм и человеческого фактора. «От того, как в конкретной стране взаимодействуют институты и человек, зависят результаты реформ»[12, с. 36]. Взаимодействие импортированных экономических институтов с человеческими предпосылками в России оказывает негативное влияние на национальное хозяйство, переводя его на путь саморазрушения «путем растаскивания государственного имущества, взаимных неплатежей, уклонения от уплаты налогов, строительства мошеннических финансовых «пирамид».

Таким образом, можно сделать вывод, что во многом новый социальный порядок носит черты экономики властных группировок. Как промежуточный тип порядка, он является внутренне противоречивым феноменом. С одной стороны, он является своеобразным порядком, так как представляет собой систему отношений между субъектами экономики (домохозяйствами, фирмами, государством), которая обладает свойством самовоспроизводства. С другой стороны, эффективность экономики властных группировок уступает эффективности как рыночной, так и плановой экономики. Иными словами, переход к новому экономическому порядку в современной России сопровождается падением основных экономических показателей, прежде всего жизненного уровня населения. Он детерминирует процесс увеличения доли населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, процесс увеличения социального неравенства, ведет к росту уровня безработицы.

Внутренние противоречия социального порядка вытекают из отмеченной выше несовместимости новых — рыночных — институтов и старых институтов. Именно эти противоречия являются главными факторами воспроизводства (причем расширенного) таких негативных

явлений, как безработица, нищета, преступность, неблагоприятный инвестиционный климат, уход экономики в тень и т.п.

Преобразования среднего класса может рассматриваться как один из процессов посткоммунистической трансформации. Этот класс пока лишь создает сам себя. Кроме главной задачи социально-экономического и политического конституирования перед данным классом стоит еще ряд немаловажных проблем. Требуется выработка конкретного отношения к процессам аккумуляции капитала, определение собственных групповых интересов, конструирование процессов внутренней интеграции и создание собственного классового этноса.

Использованные источники:

1. Авраамова Е.М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки // Общественные науки и современность. 2002. № 1. С. 18.
2. Клопов Э. Из первых опытов исследования социальной структуры современного российского общества // Социологические исследования. 2001. № 8.
3. Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М., 2010.
4. Авраамова Е.М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки // Общественные науки и современность. 2002. № 1. С. 19.
5. Эксперт. 2003. № 23.
6. Капитал. 2003. 8-14.X.
7. Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 2006.
8. Хахулина Л. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Мониторинг общественного мнения. №2 (40) март - апрель 1999.
9. Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М. РОСПЭН, 2006.
10. Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М. РОСПЭН, 2006.
11. Витковская Г. Вынужденные мигранты в России // Бывший СССР: внутренняя миграция и эмиграция. Вып.1. М., 2006.
12. Ольсевич Ю. Институционализм - новая панацея для России? // Вопросы экономики. 2005. №6. С.36.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Здоровье человека – важнейшая часть общественного богатства. Ведущую роль в сохранении и укреплении здоровья граждан играет система здравоохранения как социальная сфера национальной экономики, предоставляющая населению услуги в области охраны здоровья, обеспечивающая воспроизводство человеческого капитала на основе социальных гарантий.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020г. указано, что достижение целей развития, успешная модернизация экономики и социальной сферы предполагают выстраивание эффективных механизмов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества при выработке и проведении социально-экономической политики [5, с. 42]. Т.к. система отечественного здравоохранения может развиваться только на основе баланса государственного и рыночного сектора, то система сотрудничества государственного и частного сектора здравоохранения должна функционировать при посредничестве и участии некоммерческих организаций.

Анализ публикаций ведущих специалистов в области экономики здравоохранения позволяет выявить целый комплекс социальных, политико-экономических и медицинских проблем общественного здоровья и системы здравоохранения современной России.

1. Медико-демографические проблемы:

1.1. Низкая продолжительность жизни.

Начиная с 1992г., наша страна каждый год теряет в среднем 836 тыс. человек. В РФ смертность на 60-80% превышает европейские показатели, общая продолжительность жизни в РФ на 16,4 года меньше, чем в Японии, на 14,3, чем в Канаде, на 12,9, чем в Финляндии, на 12,0, чем в США, и на 5,7 лет меньше, чем в Китае [2, с. 67, 71].

1.2. Высокая смертность населения в трудоспособном возрасте.

По показателям здоровья населения России принадлежат 127-е место и 130-е место по интегральной оценке, что говорит о неэффективности использования ресурсного потенциала [3, с. 23-24].

1.3. Углубление разрыва в состоянии здоровья наиболее обеспеченных и беднейших слоев населения.

Основные виды медицинской помощи в России хоть и бесплатны, но получить их бесплатно очень трудно, а их объемы ограничены. Наиболее нормированной является помощь для неизлечимо больных. Переложить часть финансирования здравоохранения путем увеличения объема платных медицинских услуг возможно только для 15-20% населения, у которых ежемесячные доходы составляют не менее 15000 руб. на одного члена семьи [13, с. 54]. Поэтому покрыть финансовый дефицит на охрану здоровья за счет собственных средств населения на общенациональном уровне практически невозможно.

2. Общесистемные проблемы:

2.1. Недостаточная реализация принципов охраны здоровья граждан, закрепленных в законодательстве.

По последним данным, Россия среди 191 страны - члена Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) в зависимости от размера душевых расходов на здравоохранение занимает 75-е место. Общие затраты на здравоохранение на душу населения (по данным ВОЗ) в РФ в 7 раз меньше, чем в Чехии, в 4 раза, чем в Эстонии и Польше, в 2 раза, чем в Турции, а показатели развитых стран для России просто недостижимы [9, с. 187].

2.2. Ограниченность, декларативность и несбалансированность государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи;

Расходы домохозяйств на здравоохранение выросли с 27,4 в 2000г. до 136,7 млрд. руб. в 2010г. или в 1,7 раза в реальном выражении [11, с. 59]. По данным ВОЗ, в настоящее время расходы на государственный сегмент здравоохранения в России значительно превышают расходы на коммерческое медобслуживания, покрывая приблизительно 65% от общего рынка медицинских услуг [7, с. 15]. Эти оценки, однако, не учитывают распространенные в России неофициальные платежи за лечение в государственных клиниках. В настоящее время примерно 42% россиян вынуждены оплачивать предоставление медицинских услуг из своего кармана. С ростом благосостояния населения это число будет увеличиваться. При сохранении существующих темпов роста к 2016г. российский рынок коммерческих медуслуг и коммерческого медстрахования может возрасти до 20 миллиардов долларов [4, с. 154]. В 2010г. объем рынка коммерческого здравоохранения в России достиг 8,3 миллиардов долларов [3, с. 213]. Увеличение финансирования здравоохранения в последние годы достигается, в основном, за счет увеличения объема оказанных платных услуг, а также их стоимости. Для сравнения: во Франции этот показатель равен 8,9%, в Великобритании – 7,2%, в Австралии – 6,5% [6, с. 248].

2.3. Сохраняющийся низкий уровень качества и доступности медицинской помощи, особенно для малообеспеченных слоев населения, на фоне роста затрат на здравоохранение;

Существенным дефектом системы здравоохранения является неадекватность роста затрат на здравоохранение процессу улучшения

состояния здоровья населения. Если в начале века увеличение расходов на здравоохранение на 10% приводило к улучшению здоровья населения на 12%, то сейчас этот показатель снизился в двенадцать раз и составляет лишь 1%. Структурное строение отечественного здравоохранения сегодня на 90% состоит не из охраны и профилактики здоровья, а из непосредственно медицинской помощи, что свидетельствует о серьезном дефекте в системе управления отраслью. В итоге сегодня в России 70% всей лечебно-диагностической помощи оказывается в условиях стационара и только 30% - в амбулаторно-поликлинической сети, что ведет к существенному удорожанию медицинской помощи и снижению эффективности системы здравоохранения в целом [10, с. 45-46].

2.4. Существенное обострение неравенства муниципальных образований по состоянию и уровню финансирования здравоохранения.

Дифференциация размеров государственного финансирования здравоохранения по регионам достигает 12-кратного размера.

3. Проблемы ресурсов здравоохранения:

3.1 Избыточность сети медицинских учреждений с низким материально-техническим оснащением.

Износ зданий и коммунальной инфраструктуры лечебно-профилактических учреждений составляет сегодня в среднем 58,5%, в том числе медицинского оборудования – 64% [8, с. 76]. 80% медицинского оборудования в РФ физически изношено и морально устарело. Большая часть приборов эксплуатируется 15-20 лет.

3.2. Слабое развитие сети специализированных медицинских учреждений и низкий процент оказания высокотехнологичной помощи.

3.3. Отсутствие нормативов обеспечения населения врачами, средним медицинским персоналом, больничными койками и дорогостоящим медицинским оборудованием

Укомплектованность врачами в среднем за 2009-2011 годы составляет 76,76±0,89%, средним медицинским персоналом 88,20±0,34%. Потребность Лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) в медтехнике удовлетворяется только на 30-40% [10, с. 21]. Отечественная медицинская промышленность не выпускает медтехнику, соответствующую мировому уровню по высокотехнологичным направлениям. В РФ нет производства современных ультразвуковых аппаратов, компьютерных томографов, аппаратов искусственного кровообращения, аппаратов для гемодиализа, эндопротезов суставов, клапанов сердца и т.п. Поэтому практически вся высокотехнологичная медтехника и высокоэффективные медикаменты покупаются зарубежом.

3.4. Недостаточная мотивация медицинского персонала к качественной работе.

На протяжении нескольких лет одной из главных проблем здравоохранения оставался низкий уровень заработной платы, который не

превышал 50% от уровня зарплаты в промышленности. 38% работников сферы здравоохранения получают зарплату ниже прожиточного минимума.

3.5. Недоработанность нормативного и методического сопровождения государственных закупок по отрасли «Здравоохранение».

В отрасли отсутствуют методологии и унифицированные подходы к закупкам товаров, работ, услуг, специфичных для отрасли, что, в том числе, обусловлено отсутствием полномочий у Минздравсоцразвития РФ на осуществление нормативно-правового регулирования в данной сфере.

Как результат: консервация устаревшей материально-технической базы, низкая заработная плата (в 1,5 раза ниже, чем средняя по стране), структурные диспропорции (доля врачей первичного звена в России составляет 20-25% против 45-55% в западных странах), устаревшие методы управления лечебными учреждениями, что приводит к неэффективному использованию ресурсов отрасли [12, с. 319].

Положительный вектор решения перечисленных проблем отечественного здравоохранения автор связывает с оптимизацией качества медицинской помощи населению при повышении эффективности использования ресурсов отрасли, что предполагает:

- структурную перестройку здравоохранения;
- сохранение доступности, качества и эффективности оказания медицинской помощи населению;
- привлечение дополнительных ресурсов.

Таким образом, сложившаяся сегодня ситуация в отечественном здравоохранении не отвечает стратегическим интересам России и представляет угрозу национальной безопасности. Можно констатировать, что отрасль находится в состоянии глубокого системного кризиса и одновременного реформирования, беспрецедентного по масштабности и глубине преобразований, затрагивающего принципиальные основы организации медицинской помощи в стране: системы финансирования, управления, ресурсного обеспечения. Подобное испытание становится непосильным бременем для отрасли, и ранее никогда не имевшей большого запаса прочности [7, с. 66].

Следствием перечисленных причин являются многочисленные проблемы отрасли, но главной проблемой всего здравоохранения является низкое качество и эффективность управления медицинскими учреждениями, поэтому реформирование службы здравоохранения и её управления – задача государственного масштаба. [1, с. 18].

Использованные источники:

1. Власов, В.В. Медицина в условиях бедности: технология и этика распределения / В.В. Власов // Здравоохранение: 2011. - №7-8. - С.71- 75.
2. Вялкова, Г. Показатели оценки эффективности деятельности амбулаторно-поликлинических учреждений // Г. Вялкова, В. Флек // Главврач. 2009. - №6. -С.69-70.

3. Гебель, В. А. Организационные аспекты системы управления материально-техническими ресурсами здравоохранения : автореф. дис. ... канд. мед. наук : 14.00.33 / В. А. Гебель. - Кемерово, 2006. - 26 с.
4. Государственный доклад о состоянии здоровья населения Российской Федерации в 2011 году // Здравоохранение Рос. Федерации. 2012. - №5. - С.3-19; № 6.- С.11-34.
5. Емельянов, О.В. Нормативные и действительные сроки службы медицинской техники / О.В. Емельянов, Ю.С. Кудрявцев // Экономика здравоохранения. 2009. - №5-6. - С.38-43.
6. Козак, В.С. Закупки в учреждениях здравоохранения, или что такое логистика / В.С. Козак // Главврач 2012. - №3: - С. 18-22.
7. Ларионов, Ю.К. Управление ресурсами в системе ОМС и реструктуризация территориальной лечебной сети / Ларионов Ю.К. // Здравоохран. Рос. Федерации. 2009;- № 3. -С.14-18.
8. Линок, И. А. Оптимизация управления ресурсами в здравоохранении (на примере Томской области): Автореферат дис. ... канд. мед. наук : 14.00.33/ И. А. Линок. - Кемерово, 2007. - 22 с.
9. О лицензировании отдельных видов деятельности / Федеральный Закон РФ от 08.08.2001г. №128-ФЗ. -М., 2001.-20 с.
10. Путин, М.Е. О мерах повышения эффективности использования ресурсов здравоохранения / М.Е. Путин // Здравоохранение. 2010. - №5. -С.12- 18.
11. Топорков, А.А. Организация государственного контроля качества, эффективности и безопасности медицинской техники, эксплуатируемой в учреждениях здравоохранения / А.А. Топорков // Здравоохранение. 2001. - №12.-С. 29-34.
12. ОАО «Волжский трубный завод» медико-санитарная часть: <http://vtzmsch.ru/>
13. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН №323-ФЗ ОТ 21 НОЯБРЯ 2011 Г. ОБ ОСНОВАХ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: [HTTP://CMSCH21.FMBA ROS.RU/2502/2520/ITEM/6330](http://CMSCH21.FMBA ROS.RU/2502/2520/ITEM/6330)

*Данилов А.А.
студент 1 курса*

*Финансово-экономический институт
кафедра социологии и управления персоналом,
Республика Саха Якутия, г.Якутск*

Борисова У.С.

научный руководитель, доктор соц. наук, профессор ФЭИ, г. Якутск

ЦЕЛЬ И МИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность работы заключается в том, что именно миссия и цели организации задают основное направление развития организации. Поэтому очень существенным, а, может быть, и самым важным решением в стратегическом управлении является проектирование миссии и целей. Любое

начинание должно иметь какую-нибудь цель. Для организации процесс выбора миссии и формирования целей является очень важным фактором на пути к успеху. Целевое начало в деятельности организации возникает отнюдь не только потому, что ей нужно иметь ориентиры, чтобы не погибнуть в изменяющемся окружении. В первую очередь целевое начало в деятельности организации возникает потому, что организация - это объединение людей, преследующих определенные цели.

Цель курсовой работы – разработка рекомендации по формированию миссии организации.

Цель — идеальный или реальный предмет сознательного или бессознательного стремления субъекта; конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс.¹⁰

Цели либо официально провозглашаются высшим руководством как деловые установки и задачи проводимой политики, либо неявно подразумеваются в философии организации, основных принципах ее деятельности. Поскольку благополучие участников организации напрямую зависит от степени достижения поставленных целей, они с той или иной степенью заинтересованности реализуют.

Цели организации определяются владельцами ключевых ресурсов в соответствии со своей системой ценностей. Но их формулировка не произвольна.

Во-первых, она представляет собой отражение объективной роли данной организации в обществе, характера и масштабов ее деятельности, производственного и кадрового потенциала.

Во-вторых, на формулировку целей существенное влияние оказывают интересы многочисленных субъектов, связанных с деятельностью организации. К ним, помимо ее владельцев или руководителей, относятся сотрудники, деловые партнеры, местные власти, которым та помогает решать многие региональные проблемы, общество в целом.¹¹

Выделяется четыре сферы, применительно к которым в организации устанавливаются цели. Этими областями являются:

- доходы организации;
- работа с клиентами;
- потребности и благосостояние сотрудников;
- социальная ответственность.

В-третьих, постановка целей связана с учетом ограничений в отношении путей и средств их достижения. Ограничения бывают внешними и внутренними (общими и частными, производными от них). Они могут быть присущи организации изначально или порождаться прежними проблемами.

Существуют широкое и узкое понимания миссии. В случае широкого понимания миссия рассматривается как констатация философии и

¹⁰ru.wikipedia.org/wiki/Цель

¹¹Веснин, В. Р. Менеджмент [Текст] : учебник / В. Р. Веснин. - М. : Проспект, 2009. - 297 с

предназначения, смысла существования организации. В философии организации проявляются ценности, верования и принципы, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность. Предназначение определяет действия, которые организация намеревается осуществлять, и то, какого типа организацией она намеревается быть. Философия организации обычно редко меняется. Что касается второй части миссии, то она может меняться в зависимости от глубины изменений, которые могут проходить в организации и в среде ее функционирования. В том случае, если имеется узкое понимание миссии, она рассматривается как сформулированное утверждение относительно того, для чего или по какой причине существует организация. То есть миссия понимается как утверждение, раскрывающее смысл существования организации, в котором проявляется отличие данной организации от ей подобных. Правильно сформулированная миссия, хотя она и имеет всегда общий философский смысл, обязательно несет в себе что-то, что делает ее уникальной в своем роде, характеризующей именно ту организацию, в которой она была выработана.

Далее миссия будет пониматься так, как она понимается, когда рассматривается в узком смысле. Целевое начало в деятельности организации возникает как отражение целей и интересов различных групп людей, так или иначе связанных с деятельностью организации и вовлеченных в процесс ее функционирования.¹²

Я провел опрос в Департаменте по лесным отношениям Республики Саха (Якутия).

Характеристика Департамента:

Департамент по лесным отношениям Республики Саха (Якутия) является исполнительным органом государственной власти Республики Саха (Якутия), осуществляющим функции по реализации государственной политики в области лесных отношений Республики Саха (Якутия), лесной и лесоперерабатывающей промышленности, федеральный государственный лесной надзор (лесную охрану), федеральный государственный пожарный надзор в лесах. Руководство деятельностью Департамента по лесным отношениям Республики Саха (Якутия) осуществляет Правительство Республики Саха (Якутия).

Целью опроса было выявить насколько хорошо они знают миссию и цель департамента.

Миссия департамента:

Осуществление государственной политики в области лесных отношений. Сохранение, охрана, умножение воспроизводства леса.

Цель департамента:

- Сохранение и преумножение лесных богатств;

¹²См. об этом: Менеджмент/О. С. Виханский. — М.: Гардарики, 2006. С.- 226.

- Контроль за использованием леса;
- Сохранение биологического разнообразия лесов повышение их потенциала;
- Мероприятия по охране лесов.

Всего в опросе приняло участие 11 сотрудников Департамента.

На вопрос: знаете ли вы миссию вашей организации. Все ответили «да».

На вопрос: знаете ли вы точно главную цель вашей организации. 10 человек выбрали пункт «а», т.е. ответ нет и 1 сотрудник выбрал вариант ответа «в», т.е. затрудняюсь ответить. В процентах 91% знает цель, 9% затрудняются ответить.

На вопрос: Вас устраивает цель организации. 9 (82%) человек ответили «да», один сотрудник выбрал вариант ответа «в» (9%), и один вариант ответа «б» (9%).

Для подтверждения первых двух вопросов я попросил их написать миссию и цель Департамента.

Результаты показали, что по миссии действительно знают:

Все сотрудники написали правильно миссию Департамента по лесным отношениям РС(Я).

По целям действительно знают 72%, а 28 не очень хорошо осведомлены.

Исходя из показателей, полученных в ходе опроса, можно сделать следующие выводы:

Большинство сотрудников знают свою цель и миссию Департамента, так же большинство удовлетворяет цель Департамента.

Чтобы решить вопросы, почему некоторые сотрудники затрудняются ответить миссию надо выяснить:

- Причину;
- руководству департамента рекомендуется провести внутреннюю работу с сотрудниками с целью информирования их о целях и задачах деятельности департамента.

Использованные источники:

1. Веснин, В. Р. Менеджмент [Текст] : учебник / В. Р. Веснин. - М. : Проспект, 2009;
 2. Менеджмент/О. С. Виханский . — М.: Гардарики, 2006.
- URL:
ru.wikipedia.org/wiki/Цель

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СИГНАЛОВ НА РЫНКЕ КАПИТАЛОВ

В некоторых ситуациях обладание частной информацией сопряжено с издержками, поэтому агенту иногда выгодно сделать эту частную информацию доступной принципалу, однако, часто сделать это проблематично.

Спенс рассматривает такую ситуацию в своей ставшей уже классической работе. Он предлагает модель взаимодействия рабочих и нанимателей на рынке труда. На рынке существует спрос на определенный вид труда. Причем специального образования не требуется, однако, существует возможность получить дополнительное образование. Работники имеют разные способности. Высокопроизводительным проще получить дополнительное образование, чем низкопроизводительным, потому что высокопроизводительные затрачивают на это меньше усилий, уменьшая свои издержки. Если только высокопроизводительные работники имеют возможность получить образование, то равновесие на рынке будет эффективным, наниматель сможет принять наличие диплома у работника за сигнал о высоком уровне производительности. В случае, если издержки получения диплома достаточно низкие, то и работники с низкой производительностью смогут получить диплом, следовательно, использование диплома в качестве сигнала о типе работника будет невыгодным для нанимателя.

Таким образом, «хорошим» работникам невыгодно скрывать свой тип, поэтому сигнал – один из способов раскрыть информацию для нанимателя о своем типе.

Случай симметричной информации

Рассмотрим простую модель с двумя типами работников [141-150]. Каждый тип характеризуется продуктивностью $\theta \in \{\theta_1; \theta_2\}, 0 < \theta_1 < \theta_2$

Доля работников с низкой эффективностью составляет $\beta: p(\theta = \theta_1) = \beta$

В случае симметричной информации продуктивность каждого работника может быть установлена без издержек. Наниматели будут предлагать высокопродуктивным работникам зарплату в размере θ_2 , а низкопродуктивным – в размере θ_1 . Реализуется равновесие:

$$\begin{cases} w_{\theta_1} = \theta_1 \\ w_{\theta_2} = \theta_2 \end{cases}$$

Случай асимметричной информации (возможность подать сигнал отсутствует)

В этой ситуации наниматель не имеет возможности определить тип работника, поэтому всем будет предложена одинаковая оплата труда, которая будет определяться ожидаемой продуктивностью работников:

$$w = \beta \theta_1 + (1 - \beta) \theta_2$$

Таким образом, чем больше на рынке работников с высокой продуктивностью, тем выше средняя оплата труда, получаемая всеми типами работников вне зависимости от их продуктивности.

Случай асимметричной информации (есть возможность подачи сигнала)

Работник может каким-то образом показать нанимателю то, какому к какому типу он относится. Наверняка простое заявление своего типа не послужит достоверным сигналом для нанимателя. В модели Спенса в качестве достоверного сигнала принят уровень образования.

Получение образования связано с издержками. Предположим, что работник нанимается на ставку оплаты труда w и его уровень образования (в качестве уровня образования может быть принята продолжительность получения образования) ρ . Тогда его полезность будет определяться как:

$$U(w, \rho, \theta_i) = u(w) - c(\rho, \theta_i)$$

где c – издержки получения образования.

Продуктивность работника не зависит от уровня образования (в силу типа работы, например), однако менее производительным работникам получить образование обходится дороже:

$$u' > 0, u'' < 0 \qquad \frac{\partial c}{\partial \rho} \geq 0, \frac{\partial^2 c}{\partial \rho^2} \geq 0, \frac{\partial c}{\partial \theta} < 0, \frac{\partial^2 c}{\partial \rho \partial \theta} < 0$$

Так как образование не влияет на производительность, то в модели оно будет учитываться только как сигнал. Уровень образования – общедоступная информация.

То, каким будет равновесие на рынке, определяют представления нанимателей о том, как связан тип работника и уровень его образования. В зависимости от этих представлений в модели могут возникать разделяющие и объединяющие равновесия.

Использованные источники:

1. Юдкевич М.М. Основы теории контрактов: модели и задачи: Учеб. пособие/М.М.Юдкевич, Е.А. Подколзина, А.Ю. Рябинина. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – стр. 141 – 150.

ШАГИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

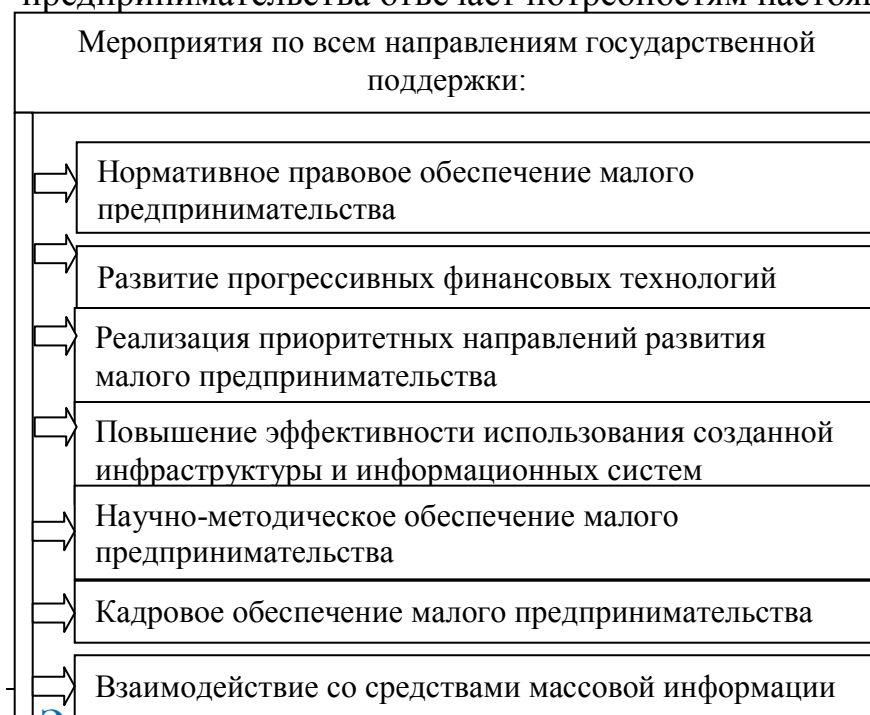
Сфера малого предпринимательства является важнейшим элементом хозяйственной системы страны, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. В настоящее время развитие сектора малого предпринимательства стабилизировалось. Вместе с тем, внешняя среда для малого предпринимательства в России остается пока неблагоприятной. Деятельность большинства предпринимателей сориентирована на выживание, а не на развитие бизнеса.

Неоднократно отмечалось высокое политическое, социальное и экономическое значение малого предпринимательства в становлении рыночной экономики России. Но сделано пока явно недостаточно.

Сама жизнь диктует необходимость развития внутреннего рынка, собственного производства, трудоустройства женщин, молодежи, военнослужащих, увольняемых в запас в ходе реформы Вооруженных Сил, переселенцев. Развитие малого предпринимательства позволит решить эти проблемы в регионах. Необходимо помочь предпринимателям наладить свое дело, обучить основам предпринимательской деятельности.

Основные задачи в области поддержки малого предпринимательства сконцентрированы в мероприятиях Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2009-2013 гг..

Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства отвечает потребностям настоящего момента.



В процессе реализации мероприятий Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства МАП России взаимодействует с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, общественными объединениями предпринимателей, с научными организациями по вопросам поддержки малого предпринимательства.

Одним из направлений формирования благоприятной среды для развития предпринимательства является имущественная поддержка субъектов малого предпринимательства.

В решении совместного заседания коллегий МАП России и Мингосимущества России по вопросу “О содействии развитию малого предпринимательства”, содержатся конкретные меры имущественной поддержки малого предпринимательства, которые будут реализовываться по направлениям: нормативно-методическое обеспечение; учет и контроль над эффективностью использования государственного имущества, переданного и предназначенного для передачи субъектам малого предпринимательства; организация конкретных мероприятий по содействию малому предпринимательству на федеральном и региональном уровнях.

«Малая приватизация». Федеральный закон № 159 с 5 августа 2008 года закрепил за арендаторами помещений государственного фонда право преимущественного выкупа занимаемых ими площадей, если в течение последних трех лет они исправно вносили арендную плату. Раньше выкупить такие объекты можно было только на аукционе, где малые предприятия, как правило, проигрывали более состоятельным покупателям. Также продлена до 1 июля 2013 г. возможность заключения на новый срок договоров аренды помещений с субъектами малого и среднего предпринимательства без проведения торгов. Устанавливается возможность заключения без торгов договоров краткосрочной аренды на срок менее 30 календарных дней.

Субъектам малого и среднего предпринимательства предоставлены временные привилегии в приватизации арендуемых помещений. Это стало возможным благодаря принятию Федерального закона от 22.07.2008 №159-ФЗ "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее - Федеральный закон от 22.07.2008 №159-ФЗ).

В соответствии с этим законом, муниципалитетом осуществляется имущественная поддержка малого и среднего бизнеса, заключающаяся в предоставлении преимущественного права (без проведения аукционных

торгов) выкупа таких муниципальных помещений по цене, равной его рыночной стоимости, определенной независимым оценщиком.

В течение 2009-2012 года предоставленное им преимущественное право реализовано 48 арендаторами муниципального имущества города Старый Оскол в отношении помещений общей площадью около 2350 тыс. кв. м.

В чем преимущество реализации программы по имущественной поддержке:

– Этот закон дал импульс развитию малого бизнеса. Предприниматели стали не арендаторами, а собственниками, следовательно, у них появилась ответственность. Бизнесмены не боятся вкладывать деньги в свое дело, фактически появились реинвестиции.

– арендные платежи, которые направляют представители малого и среднего предпринимательства в муниципалитет – менее рациональны, чем, если бы помещения находились у собственников – непосредственно у предпринимателей. Сегодня нужно поднять вопрос о дальнейшем продолжении программы по приватизации объектов. Кроме того, для муниципалитетов это послужит сильной финансовой поддержкой, которую они смогут вложить в профильные активы, например, в модернизацию систем жилищно-коммунального хозяйства.

К сожалению, сегодня малый бизнес – класс арендаторов. Однако президент РФ Владимир Путин в своих выступлениях постоянно подчеркивает, что у власти должно остаться только то имущество, которое необходимо для осуществления властных полномочий. Поэтому 159-ФЗ так важен для малого бизнеса. По сути, это закон, способствующий формированию среднего предпринимательского сектора.

В настоящее время аренда муниципального имущества максимально приближена к рыночной стоимости арендной платы. Основными арендаторами муниципального имущества являются представители среднего и малого предпринимательства, осуществляющие свою деятельность в сфере бытового обслуживания, розничной торговли в магазинах шаговой доступности, строительство, производство пластиковых окон.

В случае, если предпринимателем будет использовано его право преимущественного выкупа арендуемого помещения, оплата стоимости имущества будет ему предоставлена в рассрочку на 4 года равными долями и ежемесячный платеж составит стоимость ежемесячной арендной платы и суммой процентов, равной 1/300 ставки рефинансирования. Практически при выкупе помещения платежи остаются на уровне арендной платы с одним существенным преимуществом, что указанные суммы идут на выкуп имущества, которое уже практически стало собственностью предпринимателя. В связи с этим у малого бизнеса появляется уверенность в дальнейшем развитии бизнеса, поскольку довольно важным моментом является наличие у бизнеса площадей.

НОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Современность вносит серьезные коррективы в процесс управления. Похоже, что метод кнута и пряника перестает работать. Но что вместо него? Какая новая доктрина менеджмента идет на смену старой? И можно ли использовать новые управленческие методы в современной России?

Мировая экономика вступает в инновационную стадию развития, когда первостепенную важность приобретают ресурсы не сырьевые, а интеллектуальные. От умения грамотно распорядиться ими во многом зависит успех и целых стран, и отдельно взятых компаний. Между тем социологи и экономисты уже несколько десятилетий назад установили, что традиционные методы управления рассчитаны в основном на производства, где от работников требуется лишь концентрация и механические усилия. Если же работа предполагает поиск новых и далеко не очевидных решений, то привычная система вознаграждений, основанная на внешних стимулах "кнута и пряника", зачастую не только не срабатывает, но и приводит к снижению результата. Почему же так происходит и как добиться большей "интеллектуальной производительности"?

1. Стимул "если... то" помогает концентрации, но мешает творчеству. Современная система функционирования бизнеса, то есть система мотивации и управления кадрами, построена на основе внешних стимулов: чтобы люди проявили себя лучше, им предлагается вознаграждение – премии, комиссионные и т.п. Однако такой метод хорош лишь там, где требуются только концентрация внимания и механические усилия. Если же работа требует поиска новых решений и нестандартных ходов, традиционная система стимулирования не только не помогает, но зачастую даже мешает, утверждает американский аналитик карьерного роста Дэн Пинк. "Награда в силу своей природы сужает наш фокус, концентрирует мозг. Вот отчего она действенна во многих случаях. А потому для такого рода заданий, когда узкое фокусирование на конкретной цели ведёт нас прямо к ней, вознаграждение срабатывает очень хорошо", - поясняет он. Однако сегодня большинству работников компаний все чаще приходится сталкиваться с задачами, решение которых далеко не очевидно, найти его можно, лишь отказавшись от привычных схем и взглянув на проблему в новом ракурсе. Для этого надо осмотреться вокруг, как бы подняться над проблемой. Между тем обещанная награда, по словам Пинка, наоборот, "сужает наш фокус и ограничивает наши возможности".

К таким выводам социологи и экономисты пришли еще несколько десятилетий назад после целого ряда экспериментов. Так, известный американский экономист Дан Ариэли и его коллеги из Массачусетского технологического института (МТИ) провели следующее исследование. Они

дали студентам МТИ кучу игр. В каких-то играх требовалось творчество, в каких-то – движение или концентрация. Студенты знали, что по итогам продуктивности их ждут три уровня вознаграждения. Малое, среднее, крупное – чем лучше результат, тем больше премия. Что же произошло? Если в задании требовались только механические усилия, премии имели ожидаемый эффект: чем сумма выше, тем лучших результатов достигали студенты. Но как только задание предполагало наличие самых элементарных умственных усилий, более крупная премия вела к понижению продуктивности... Затем этот тест провели в древнем индийском городе Мадурай. Поскольку там уровень жизни ниже, то скромный по американским меркам размер вознаграждения приобретает тем больший смысл... Каковы же результаты там? При вознаграждении среднего размера результаты не были лучше, чем при малом размере. Но на этот раз, наибольшее вознаграждение приводило к наихудшей производительности. В 8-ми из 9-и заданий в каждом из 3-х экспериментов увеличение премии приводило к ухудшению производительности", - рассказывает Дэн Пинк.

К аналогичным выводам пришли и специалисты Лондонской Школы Экономики (LSE). В 2009 году они провели обзор 51 компании, которые платят сотрудникам только за результативность, и обнаружили, что "финансовые стимулы могут негативно повлиять на общую продуктивность труда".

Таким образом, традиционные методы управления бизнесом необходимо пересмотреть с учетом результатов, которые получены учеными. На сегодняшний день большинство компаний управляет своими ценными кадрами, исходя из неверных и устаревших предпосылок. "А ведь для выхода из нынешних экономических неприятностей, для достижения высокой продуктивности в решении характерных для 21-го века задач, бежать быстрее в неправильном направлении – не решение. Привлекать пряником послаще – не решение, угрожать кнутом подлиннее – не решение. Нам срочно нужен абсолютно новый подход", - подчеркивает Дэн Пинк.

2. В работе, требующей творческого подхода, внутренняя мотивация гораздо важнее внешней. Новый подход к управлению персоналом, по мнению Дэна Пинка, должен быть основан "больше на внутренней мотивации. На стремлении создавать что-то значимое, потому что это нравится, потому что это интересно, потому что это часть чего-то более важного". "Новая система для функционирования наших компаний должна строиться на трёх принципах: самостоятельность, профессионализм и целенаправленность. *Самостоятельность* – потребность самому направлять свою жизнь. *Профессионализм* – желание становиться лучше и лучше в важном деле. *Целенаправленность* – стремление делать своё дело во имя чего-то большего, чем ты сам. Вот – краеугольные камни для совершенно новой системы функционирования наших компаний", - считает аналитик.

Такой подход предполагает кардинальное изменение отношений между работником и работодателем. Традиционный метод управления рассчитан на отношения "ребенок-взрослый" и основан на недоверии. Априори считается, что сотрудник хочет схалтурить, а начальник должен так его нагрузить, чтобы ему это не удалось. Этот метод поможет воспитать дисциплинированного работника, но вряд ли будет способствовать полету мысли.

Строго заданные рамки и отсутствие права на ошибку не позволяют человеку раскрепостить свою мысль. Между тем ложные гипотезы и неудачные эксперименты – это неотъемлемая часть творческих исследований. Результат научной и творческой деятельности непредсказуем, поэтому он так часто оказывается нетривиальным, - отмечает социолог Николай Бабич.

Поиск нестандартных решений, создание чего-то принципиально нового – это всегда игра ума. Как и всякая игра, она не терпит принуждения – неважно, будет ли это страх наказания или обещанная награда. Попытки "творить" без какой-либо внутренней мотивации, под воздействием одних только внешних стимулов приводят лишь к повторению банальностей и появлению халтуры. Ярчайшим примером тому могут служить многочисленные криминальные телесериалы, состряпанные на заказ, или шарлатанские отчеты и рекомендации менеджеров и маркетологов.

Не случайно руководители компаний все больше внимания уделяют именно внутренней мотивации сотрудников, тому, чтобы работа выполнялась скорее по желанию, чем по принуждению. Для этого разрабатывается специальная корпоративная этика, индивидуальные планы карьеры и т.п. Все это приносит свои плоды. Однако зачастую гораздо лучших результатов можно добиться, просто предоставив сотрудникам большую самостоятельность. Чем выше квалификация работника, тем больше он осознает свою "эксклюзивность". Поэтому в инновационных компаниях руководству стоит относиться к сотрудникам как к личностям, а не как к унифицированному персоналу. Это означает, в том числе, и "минимизацию контроля и высокую степень доверия к самоорганизации персонала". "Инициативные и творческие люди способны сами организовать свой рабочий день, ориентируясь не на выработку человекочасов, а на конечный результат – наукоемкий продукт", - уверен Алексей Ламанов, президент ФПО "Новые транспортные технологии".

3. Опыт лидеров. Об экономической эффективности доверия и самостоятельности наглядно свидетельствует опыт ряда компаний, описанный Дэном Пинком. Так, в австралийской софтверной компании Atlassian несколько раз в год устраиваются особые дни, когда инженеры могут работать над чем угодно, но только чтобы это не было связано с их текущей работой. Они тратят это время на то, чтобы придумать какой-нибудь элегантный трюк или создать какую-нибудь прелестную мозаику из

кода. В конце дня каждый представляет своё детище остальным сотрудникам на шумном и неуправляемом общем собрании. Такой день усиленной самостоятельности помогает создать целый ряд программных решений, которых могло бы никогда не быть, - отмечает Дэн Пинк.

Этот метод оказался настолько продуктивен, что Atlassian поднял его на следующий уровень, на уровень "20% времени". Это – знаменитая система работы на Google. Инженеры на Google могут тратить 20% времени на любую работу по своему вкусу. Они самостоятельны в выборе времени, в выборе задачи, команды, техники. И именно в период этих "20% времени" рождается примерно половина новых продуктов Google, среди них, например, такие как Gmail, Orkut, Google News.

О том, насколько впечатляющих результатов можно достичь за счет одной только внутренней мотивации, говорит ошеломляющий успех проектов, реализуемых на совершенно добровольной основе. В середине 90-х, Microsoft начал проект электронной энциклопедии Encarta. "Были задействованы все нужные стимулы. Все правильные стимулы. Специалистам платили за написание и редактирование статей. Процессом руководили хорошо оплачиваемые менеджеры, соблюдая рамки бюджета и времени, - отмечает Дэн Пинк. - А потом, через пару лет, появилась еще одна энциклопедия. На совсем другой модели, как мы знаем. Делай в своё удовольствие! Никакой оплаты – ни цента, ни евро, ни иены. Создавай, потому что тебе это нравится". Если бы в то время у экономистов спросили, какая из моделей создания энциклопедии окажется более успешной, ни один из них, ни в одной стране мира не мог бы предсказать победу модели Википедии, замечает Дэн Пинк.

Еще одним примером может служить операционная система Linux. "В отличие от Microsoft Windows (Windows NT), Mac OS (Mac OS X) и коммерческих UNIX-подобных систем, GNU/Linux не имеет географического центра разработки. Нет и организации, которая владела бы этой системой; нет даже единого координационного центра. Программы для Linux – результат работы тысяч проектов. Некоторые из этих проектов централизованы, некоторые сосредоточены на фирмах. Многие проекты объединяют хакеров со всего света, которые знакомы только по переписке. Создать свой проект или присоединиться к уже существующему может любой и, в случае успеха, результаты работы станут известны миллионам пользователей. Пользователи принимают участие в тестировании свободных программ, общаются с разработчиками напрямую, что позволяет быстро находить и исправлять ошибки и реализовывать новые возможности. Такая гибкая и динамичная система разработки, невозможная для проектов с закрытым кодом, определяет исключительную экономическую эффективность. Низкая стоимость свободных разработок, отложенные механизмы тестирования и распространения, привлечение людей из разных стран, обладающих разным видением проблем, - всё это стало причиной

успеха свободных программ". Сегодня Linux используется уже во многих устройствах, от мобильных телефонов (включая даже такого гиганта как Nokia), маршрутизаторов, стиральных машин и заканчивая беспилотными военными аппаратами.

4. Гибкий график работы как лекарство от кризиса. Степень предоставления свободы сотрудникам компаний может быть различной. Самое радикальное предложение выдвинули консультанты по HR из Миннесоты Кали Ресслер и Джоди Томпсон, создавшие систему ROWE (Results-Only Work Environment – Рабочие Условия Направленные Исклучительно на Результат). По их мнению, 40-часовая рабочая неделя, установленная в США еще в 1938 году, держит человечество в тисках устаревшего рабочего менталитета. В компаниях, работающих по системе ROWE, от сотрудников требуется лишь результат. Работать они могут, когда и где угодно – в офисе, дома, на пляже; главное, чтобы работа была выполнена качественно и в срок. Приходить в офис совсем необязательно, встречи и собрания сотрудники устраивают исключительно по желанию, количество рабочих часов не учитывается. При этом речь идет не о фрилансе, а именно о работе на постоянной основе.

Эта система была опробована примерно в десяти компаниях по всей Северной Америке. И результаты практически повсеместно вдохновляют: рост продуктивности, рост участия работников в делах фирмы, рост удовлетворённости, падение текучести кадров. Так, в компании Best Buy, где работают 4 тыс. сотрудников, продуктивность выросла на 40%, текучка сократилась на 90%.

Тем не менее, на столь радикальный шаг отваживаются лишь не многие руководители. Гораздо более реалистичным выглядит перевод сотрудников на гибкий график и предоставление возможности удаленной работы. Эту схему используют уже немало успешных компаний, что убедительно свидетельствует в пользу такого подхода. Гибкий график помогает повысить производительность труда, удержать ценных сотрудников, уменьшить расходы на аренду офисов и оплату электроэнергии. Немаловажно и то, что сотрудники, работающие по гибкому графику, ведут более активный образ жизни, гармонично сочетая работу и личные интересы. Поэтому они гораздо реже испытывают стрессы и болеют. В результате для компании это двойная экономия: как за счет оплаты больничных, так и за счет уменьшения потерь рабочего времени.

По результатам исследования, проведенного компанией Avaya совместно с исследовательским центром Dynamic Markets, в России, Великобритании, Германии, Испании, Италии и Франции, гибкий рабочий график может способствовать оздоровлению ситуации на рынке труда. Такой взгляд наиболее типичен для России (91%), Испании (87%) и Великобритании (88%). 67% опрошенных считают, что люди, работающие по гибкому графику, более счастливы, чем их коллеги, обязанные работать в

офисе на постоянной основе. Более половины "гибких" работников (51%) утверждают, что они работают более эффективно, и почти столько же (46%) думают, что работают больше и усерднее. В Великобритании особенно сильно прослеживается связь между гибким рабочим графиком и лояльностью к работодателю: 52% респондентов отметили, что сотрудники более лояльны к компании, если она предоставляет им возможность работать по гибкому графику.

"Восторженность гибким рабочим графиком характерна не только для тех, кто уже успел воспользоваться его преимуществами. Оказывается, сотрудники, все еще работающие по традиционной схеме, относятся к нему столь же положительно, прекрасно понимая, какие возможности он может им дать, – добавляет Майкл Байер, Президент Avaya по региональной работе в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (регион EMEA). – В некоторых случаях все еще высказывается мнение, что работодатели не слишком верят в работу по гибкому графику. Однако исследование показало, что более половины (55%) руководителей высшего звена уверены, что "гибкие" сотрудники более продуктивны, а 52% считают, что они работают даже больше, чем те, чья деятельность ограничивается офисными часами".

Согласно результатам исследований, 30% топ-менеджеров считают, что гибкие условия работы сотрудников и технологии, которые их обеспечивают, позволят их компаниям быть более конкурентоспособными на международном уровне. Почти половина (44%) работников в Европе и России считает, что фирмы, где нет возможности гибкого графика, исповедуют устаревшую рабочую политику. Более трети (35%) тех, кто работает в компаниях без возможности гибкого графика, считают, что у их работодателей есть необходимые технологии для его организации, но они предпочитают ими не пользоваться.

Работать по гибкому графику хотели бы 94% участников опроса в Европе и России. 78% работающих европейцев готовы сменить работу в обмен на гибкие условия работы. 75% сотрудников были бы готовы рассматривать сокращение компенсационного пакета взамен на возможность гибкой работы. В среднем они могут согласиться на 11% потери в зарплате; каждый двадцатый готов пожертвовать 20% компенсационного пакета.

При этом возможность работать всем сотрудникам по гибкому графику предоставляют лишь 17% европейских и российских компаний. Гибкие условия работы с большей вероятностью готовы предложить крупные компании (74%). Среди малых и средних фирм такую готовность выражают 57%.

Внедрение системы гибкого рабочего графика, по мнению Avaya, может создать обширный пласт высококомпетентной рабочей силы и стать решением проблемы возрастных сотрудников, а также проблемы недостатка квалифицированного персонала. "Если же подсчитать все последствия в масштабах экономики, то можно утверждать, что гибкий рабочий график

является сильным стимулом для повышения продуктивности в Европе", – утверждает Майкл Байер.

5. Самостоятельность и профессионализм в России. Грамотная организация работы сотрудников столь же важна для повышения производительности труда, как и внедрение новых технологий, считает Алексей Комков, генеральный директор российского представительства американской компании Cadence, одного из мировых лидеров по производству программного обеспечения для разработки микросхем. Однако, по его мнению, использованию новых методов управления персоналом мешает низкая трудовая дисциплина и самоорганизация россиян. "В Америке высокая трудовая этика, там люди самоорганизуются, их не нужно понукать, они будут работать положенное время, а если потребуется, то и больше, будут самообразовываться, повышать свой профессиональный уровень. В США это нормальная практика. В России, если людям дать возможность делать только то, что они хотят, результативность работы заметно снижается", – поясняет Алексей Комков.

Как отмечают эксперты, "удаленная работа" и гибкий график как инструмент управления уже достаточно широко применяется работодателями в сфере культуры, науки, образования (например, программирование, перевод на иностранные языки, бизнес-консалтинг, аудит). Однако даже в этих отраслях подобный опыт не всегда оказывается удачным. Так, в маркетинговой компании Profi Online Research после неприятного случая от такой схемы отказались вообще. "Дело касалось одного крупного исследовательского проекта, – рассказывает гендиректор компании Елена Смирнова. – Нужно было срочно в автоматическом режиме посчитать некоторые данные, о чем мы и попросили нашего программиста, работавшего из дома. Тот ответил: "Сейчас, только перезагружу компьютер" – и исчез на три недели". Отчет компания сдала вовремя, но сотрудникам пришлось не спать всю ночь, сводя огромные цифры вручную, вспоминает Е.Смирнова. С тех пор она сделала вывод: "Людей лучше держать рядом, в рабочее время и со всем необходимым".

"Простые программные продукты действительно можно писать частями, удаленно, просто соблюдая сроки сдачи проекта", – считает Сергей Белоусов, гендиректор компании Parallels. Разработка же сложных программ, напротив, требует работы в команде, добавляет он, и если один инженер будет приходить на работу в 8, а другой – в 12, уменьшается число часов, когда они работают вместе, что автоматически сказывается на производительности труда и качестве работы".

В России пока господствует патриархальная, авторитарная модель управления, которая "предполагает более интенсивный контроль, чем это принято в европейском бизнесе", – отмечает Наталья Куликова, директор и акционер московского филиала компании HILL International. Работодатели требуют физического присутствия сотрудников, "чтобы была возможность

контролировать их, и быть уверенным, что персонал занимается своим делом". Как правило, за гибкий график работы выступают преимущественно современные молодые компании, поясняет она.

И во многих инновационных компаниях этот подход себя оправдывает. Так, в уже упоминавшейся компании Cadence используется свободный график работы, но есть core hours, часы, когда сотрудник обязан присутствовать на рабочем месте, - в это время проходят все встречи и совещания.

Гибкий график работы используется в компании "Яндекс". В российском представительстве американской компании Citrix, разрабатывающей программное обеспечение, практически все сотрудники работают дома. Как поясняет Андрей Левченко, менеджер по маркетингу компании в России и СНГ, стоимость ноутбука и всего сопутствующего удаленной работе оборудования работнику компенсируется, но если человек отработал в компании меньше двух лет, часть затраченных средств он обязан вернуть. Левченко считает, что гибкий график удобен работодателям, которые сокращают расходы на аренду и содержание офиса.

Гибкий график приносит немалую пользу Финансово-промышленному объединению (ФПО) "Новые транспортные технологии", занимающемуся разработкой электроподвижного состава железных дорог России. Ее сотрудники совмещают работу в компании с научной карьерой, ведут преподавательскую деятельность, выступают на научно-практических конференциях, защищают диссертации по материалам внутрифирменных разработок. Благодаря такому тесному контакту с научным миром происходит постоянная подпитка идеями. Кроме того, ФПО может подбирать новые кадры из числа талантливых студентов, отмечает президент ФПО Алексей Ламанов.

Дизайн-бюро Артёма Горбунова, занимающееся дизайном информационных сайтов и интранетов, использует уже упоминавшуюся выше систему ROWE, когда мерилom работы служит исключительно результат, а не присутствие на рабочем месте и количество человеко-часов. Одно из неожиданных следствий этого эксперимента - "естественный отбор" сотрудников: "те, кому скучно и нужна палка, вылетают через неделю, - отмечает руководитель компании Артём Горбунов. - Насколько система мягка к процессу, настолько она жестка и требовательна к результатам".

В условиях усложнения бизнеса и усиления конкуренции традиционная модель управления, основанная на жестком контроле, может уступить "место модели самоконтроля, где на первый план выходят желание, профессионализм и мотивация работника, - считает Сергей Сидоренко, заместитель директора Фонда "Институт экономики и социальной политики". Переход на такую модель, безусловно, потребует немало усилий. Однако за ним будущее.

ОЦЕНКА СТАВОК ПО БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ ПРИ ПОМОЩИ МОДЕЛЕЙ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Ценообразование – один из важных процессов современной экономики в общем, и банковской сферы в частности, потому что, как и покупка множества товаров и услуг, взятие кредита и открытие депозита в банке на сегодняшний день очень распространено, и с трудом можно найти человека, или тем более компанию, которая не прибегала бы к услугам кредитных организаций. Тем не менее, процесс установления процентной ставки на банковские услуги не является столь же очевидным, как ее влияние на потенциальных клиентов. В их случае, абстрагируясь от прочих факторов, чем больше ставка по депозиту и чем меньше ссудный процент, тем более притягателен банк. Но для успешного банка принятие ставки процента – это очень важное и непростое действие, так как конкуренция между кредитными организациями принуждает банки при покрытии рисков и издержек снижать желаемую прибыль для того, чтобы оставаться привлекательным для клиентов. Поэтому решение проблемы принятия конкурентоспособной ставки процента - это одна из главных задач банков.

В исследовании проводились расчеты по трем моделям: стоимость +, ценового лидерства, и установления процентной ставки по нижней границе рыночной процентной ставки. Не смотря на то, что установление процентной ставки при помощи анализа доходности клиента более точное и гибкое, но, тем не менее, его применение требует более индивидуального подхода к ситуации каждого конкретного заемщика. Для подобных расчетов требуется непосредственный доступ к информации по множеству операций банков с их клиентами. А для анализа ситуации в банковской системе в целом применение данной модели банковского ценообразования вообще кажется невозможным в силу большого количества банков и того, что один человек может являться клиентом сразу нескольких банков.

Таким образом, рассматриваемые далее модели банковского ценообразования, такие как «стоимость +», ценового лидерства, и модель стоимости по нижней границе рыночной процентной ставки, являются применимыми для анализа установления процентных ставок в целом по банковской системе Российской Федерации.

При анализе методов образования ставки процента основной целью были расчеты относительно физических лиц при использовании соответствующей информации по банковской системе Российской Федерации. Тем не менее, некоторые элементы рассматриваемых моделей, такие как надбавка на покрытие возможных рисков, не позволяют учитывать лишь физических лиц, так как структура резервов на возможные потери по

ссудам не указывается в материалах, публикуемых Центральным банком Российской Федерации.

Рассчитаем процентную ставку по методу «стоимость плюс»

Структура ставки процента, устанавливаемой по данному методу отражена в следующей таблице(Роуз, 1995):

(1)

Процентная ставка по кредиту	=	Предельная стоимость средств для кредитования заемщика	+	Операционные расходы банка, отличные от расходов по привлечению средств	+	Оценочная маржа для защиты банка от риска неисполнения обязательств	+	Желаемая маржа прибыли банка

Расчет доли привлекаемых ресурсов в стоимости кредита с помощью общеприменимых методов, таких как метод общего фонда средств и предельных издержеккажется затруднительным в связи с недоступностью структуры депозитов в Обзоре банковского сектора Российской Федерации (Тагирбеков, 2001). Более доступной является статистика по средним ставкам привлечения, динамика которых представлена за 2012 год на следующем графике:

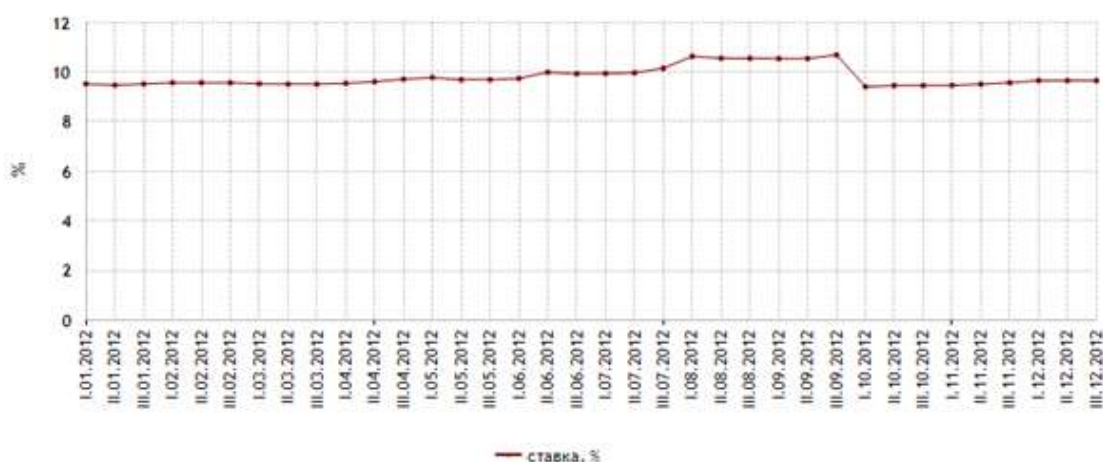


Рис. 1. График изменения максимальной процентной ставки за выбранный период¹³

Данная диаграмма отражает изменения максимальных процентных ставок по вкладам в рублях десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц за 2012 год. Проводя расчеты на 1 января 2013 года автор считает необходимым взять не фактическую ставку в январе 2013 года, а среднюю за 2012 год так как динамическое ее изменение дает наиболее актуальную информацию о ситуации в банковской

¹³ По данным Центрального банка Российской Федерации

сфере РФ и соответственно позволяет адекватно оценить ставку по вкладам в целом по банковской сфере РФ.

Рассчитаем среднегодовую ставку за 2012 год как среднеарифметическую по месячным ставкам. Получим, что привлекаемые ресурсы в стоимости кредита равны 9,8 %

Рассчитаем надбавку на покрытие операционных расходов. Для оценки надбавки на покрытие операционных расходов необходимо рассчитать долю операционных расходов, связанных с активными операциями в кредитном портфеле банка. Данный метод основан на простом предположении о том, что надбавка на покрытие этих расходов должна приносить от всех обязательств перед банками такой доход, который равен покрываемым расходам. Другими словами, надбавка, умноженная на все предоставленные в кредит средства, должна обеспечивать достаточную компенсацию расходов.

Кредитный портфель банков РФ составляет 33960,1 миллиарда рублей [7]. За операционные расходы, связанные с кредитной деятельностью примем сумму организационных и управленческих расходы (включая затраты на содержание персонала), комиссионных сборов, и штрафов, пеней, и неустоек. Значения данных величин представлены в следующей таблице:

Таблица 1

Структура операционных расходов по активным операциям за 2012г.¹⁴ в млрд. рублей

Организационные и управленческие расходы (включая затраты на содержание персонала)	1061,0
Комиссионные сборы	124,3
Штрафы, пени, неустойки	2,7
Итого	1188,0

Таким образом, операционные расходы по активным операциям составляют от кредитного портфеля 0,035 или 3,5%. Это и будет надбавкой на покрытие операционных расходов.

При оценке премии за риск, можно использовать два подхода: расчет коэффициента резерва, т.е. отношение РВПС (резервов на возможные потери по ссудам) к кредитному портфелю банка и коэффициент проблемности, т.е. отношение просроченной задолженности к кредитному портфелю. Оба метода играют одинаково важную роль в оценке премии за риск. Так, первый отражает возможные потери банков, а второй – реальные [11].

¹⁴ Сост. по источнику: Обзор банковского сектора Российской Федерации №124 февраль 2013 года, таблица 31

Расчет премии за риск по формуле кредитный портфель накладывает некоторые ограничения: так как нет возможности оценить структуру резервов на возможные потери по ссудам, которые по данным Центробанка равны 2095,7 миллиардов рублей то можно адекватно рассчитать риск только для всего кредитного портфеля, который составляет 33960,1 миллиарда рублей. Получим, что надбавка на потенциальные потери по ссудам равна 6,2%.

При расчете надбавки на покрытие реальных потерь можно провести оценку для физических лиц, так как известен размер кредитов и прочих средств, предоставленных физическим лицам (7 737,1 миллиарда рублей) и просроченная задолженность физических лиц в размере 313 миллиардов рублей. Полученное отношение равно 0,04045 то есть надбавка на реальные риски со стороны физических лиц равна 4,05%

Путем сложения данных величин, получим, что ставка процента по методу «стоимость +» равна от 19,85% до 20,65% в случае оценки потенциального риска и от 17,7% до 18,5% при расчете реального риска со стороны физических лиц. Результаты представлены в следующей таблице:

Таблица 2

Структура ставки процента, рассчитанного по методу «стоимость +» в процентах

Стоимость привлеченных ресурсов	9,80	9,80
Надбавка на покрытие операционных расходов	3,50	3,50
Надбавка на покрытие рисков	4,05	6,20
Маржа прибыли	0,35-1,15	0,35-1,15
Ставка процента по методу «стоимость +»	17,7-18,50	19,85-20,65

Рассчитаем процентную ставку по методу ценового лидерства.

Определение ставки процента в данной модели осуществляется по следующей формуле (Роуз 1995):

(2)

$$\begin{array}{lcl}
 \text{Процентная ставка по кредиту} & = & \begin{array}{l} \text{Базовая ставка, ЛИБОР или прайм – рейт (включая желаемую банком маржу прибыли верх операционных и административных расходов)} \\ \text{+} \\ \text{Надбавка} \\ \text{Премия за риск неисполнения обязательств, уплачиваемая не первоклассными заемщиками} \\ \text{+} \\ \text{Премия за риск, связанный со срочностью, уплачиваемая заемщиками, обращающимися за долгосрочными кредитами} \end{array}
 \end{array}$$

При расчете ставки процента методом ценового лидерства учитывается существующая прайм-рейт ставка, принятая Национальной валютной ассоциацией (в РФ: MosPrimeRate), и премия за риск, которая уже была рассчитана выше.

Динамика изменения MosPrimerate представлена на следующем графике:

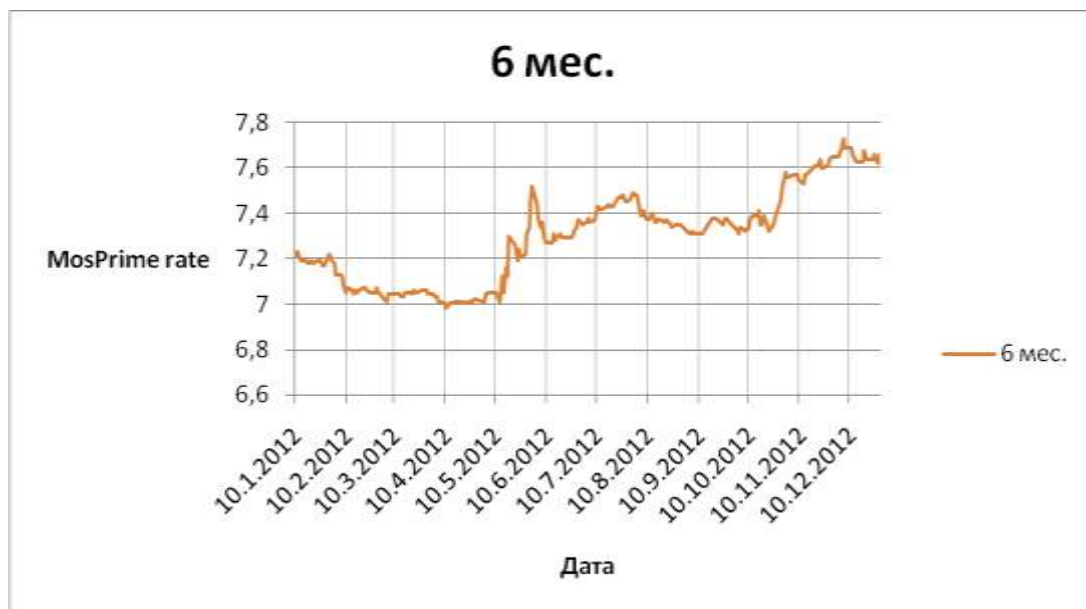


Рис. 2. Динамика изменения MosPrimerate¹⁵

Хотя MosPrimerate рассчитывается по шести различным типам кредитов (кредиты overnight (1 день), 1 неделя, 2 недели, 1 месяц, 3 месяца, 6 месяцев), но тем не менее, малые сроки выдачи кредитов не соответствуют рассматриваемым кредитам физическим лицам [1]. Поэтому рассчитать ставку процента методом ценового лидерства лучше всего для наибольшего периода: 6 месяцев. Полученная величина средней MosPrimerate ставки равна 7,3%

Для использования LIBOR в наших расчетах необходимо учесть, что эта ставка не указывается в рублях, поэтому для перевода LIBOR в рублевую ставку primeraterub используем формулу Фишера [6]:

$$(3) \quad \frac{1 + \text{primerate}_{\text{rub}}}{1 + \pi_{\text{rub}}} = \frac{1 + \text{LIBOR}_{\$}}{1 + \pi_{\$}},$$

где: $\text{primerate}_{\text{rub}}$ - рублевая prime rate ставка;

$\text{LIBOR}_{\$}$ - ЛИБОР, рассчитанная для доллара;

π_{rub} - рублевая инфляция;

$\pi_{\$}$ - долларовая инфляция.

¹⁵ По данным Центрального банка Российской Федерации

В 2012 году долларовая инфляция составила 2,07% [10] а рублевая 6,6% [8]

Для расчетов используем ставку LIBOR за 2012 год для периода 6 месяцев, также как и в случае MosPrimerate. Динамика среднемесячной ставки LIBOR для периода в 6 месяцев представлена на графике:

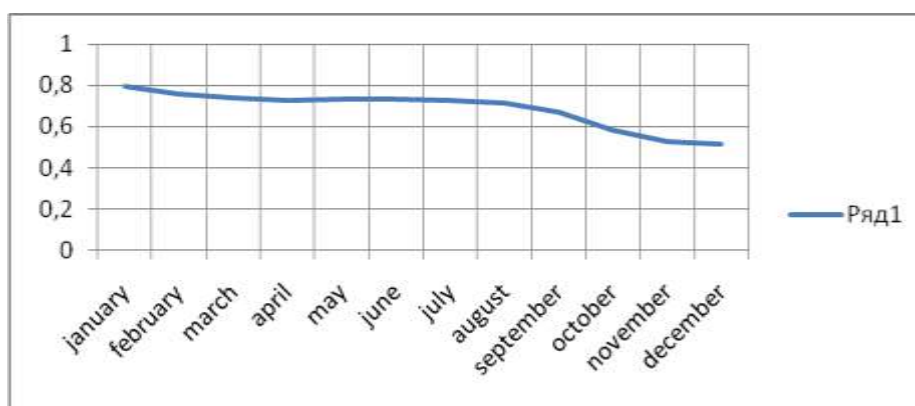


Рис. 3. Динамика изменения среднемесячной ставки LIBOR за 2012г. для периода 6 месяцев

Среднее значение ставки LIBOR за 2012 год составило 0,687% [9]

(4)

Рассчитаем

$\text{primerate}_{\text{rub}}$:

Подставив в формулу имеющиеся значения долларовой и рублевой инфляции и среднюю ставку LIBOR, получим, что $\text{primerate}_{\text{rub}} = 0,0516$ или 5,16%

Таким образом, так как рассчитанная ранее премия за риск равна 4,05% или 6,2% то результаты расчета ставки процента по данной модели можно представить в следующей таблице:

Таблица 3

Расчет ставки процента по методу ценового лидерства в процентах

PrimeRate	7,30	7,3	5,16	5,16
Надбавка на покрытие рисков	4,05	6,2	4,05	6,20
Ставка процента по методу ценового лидерства	11,35	13,5	9,21	11,36

Рассчитаем ставку процента с помощью модели стоимости по нижней границе рыночной процентной ставки.

Данная модель предполагает следующую структуру процентной ставки(Роуз, 1995):

(5)

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Процентная} & & & \text{Процентные} & & & \\ \text{ставка} & \text{по} & = & \text{расходы} & \text{по} & \text{Надбавка} & \text{для} \\ \text{кредиту} & & & \text{привлечению} & \text{на} & \text{покрытия} & + \\ & & & \text{средств} & & \text{риска} & \\ & & & \text{денежном рынке} & & & \text{Маржа} \\ & & & & & & \text{прибыли} \end{array}$$

Модель стоимости по нижней границе рыночной процентной ставки предполагает покрытие банком затрат на привлечение ресурсов на денежном рынке, покрытие рисков и небольшую надбавку прибыли. Используем ставку MosPrimerate или LIBOR как безрисковую ставку привлечения ресурсов и либо 4,05 либо 6,2 процента надбавки на покрытие рисков, как было описано ранее. Надбавка же прибыли в данной модели составляет от 0,35 до 1,15 процентного пункта(Лаврушин, 253) .

Полученные результаты представлены в таблице:

Таблица 4

Расчет ставки процента методом стоимости по нижней границе рыночной процентной ставки в процентах

Затраты на привлечение ресурсов	7,30	7,30	5,16	5,16
Надбавка на покрытие рисков	4,05	6,20	4,05	6,20
Маржа прибыли	0,35- 01,15	0,35- 01,15	0,35- 01,15	0,35- 01,15
Ставка процента по модели стоимости по нижней границе рыночной процентной ставки	11,70- 12,50	13,85 - 14,65	9,56- 10,36	11,71- 12,51

Рассчитанные по трем моделям ставки процента можно представить в виде таблицы:

Таблица 5

Сводная таблица по расчетам процентной ставки с помощью моделей ценообразования в процентах

	Минимальная ставка	Максимальная ставка
Модель «стоимость плюс»	17,70	20,65
Модель ценового лидерства	9,21	13,50
Модель стоимости по нижней границе рыночной	9,56	14,65

Для оценки реальной ситуации с процентными ставками в банковской системе Российской Федерации можно рассчитать ставку процента найдя отношение дохода от кредитных операций банковского сектора на конец года к кредитному портфелю банков. Процентные доходы по средствам, предоставленным юридическим лицам (кроме доходов по ценным бумагам) и процентные доходы по кредитам, предоставленным физическим лицам на 1.01.2013 составляют доход банков от кредитных операций (3178,2 млрд. р.) и равны соответственно 2041,8 и 1136,4 млрд. р. Кредитный портфель равен 33960,1 млрд. р. Соответственно их отношение равно ставке процента и составляет 9,4% [7].

Тем не менее, очевидно, что в доходы банков включены и доходы от краткосрочных межбанковских операций с маленькой процентной ставкой или от ипотечных кредитов. Поэтому необходим альтернативный подход к определению реальной процентной ставки.

Альтернативным способом оценить реальную процентную ставку предполагается расчет среднего значения процента по кредиту среди десяти крупнейших банков: Сбербанк России, Газпромбанк, Россельхозбанк, банка ВТБ 24, Банка Москвы, Альфа-Банка, ЮниКредит Банка, Росбанк, Райффайзенбанка, и НОМОС-Банка. [5]

Найдем среднюю ставку, предлагаемую этими банками за потребительские кредиты. Средняя ставка среди 10 крупнейших банков на потребительские кредиты равна 19,04%.

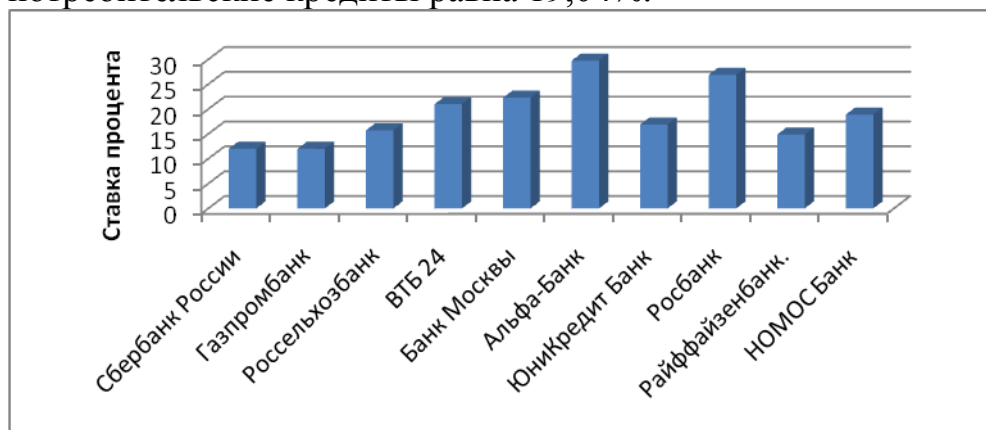


Рис.4. Средние ставки процента крупнейших банков за потребительские кредиты¹⁶

Сравним полученные ставки с помощью диаграммы:

¹⁶ Средние величины по каждому банку рассчитывались как средние арифметические от всех предлагаемых банком ставок по потребительским кредитам

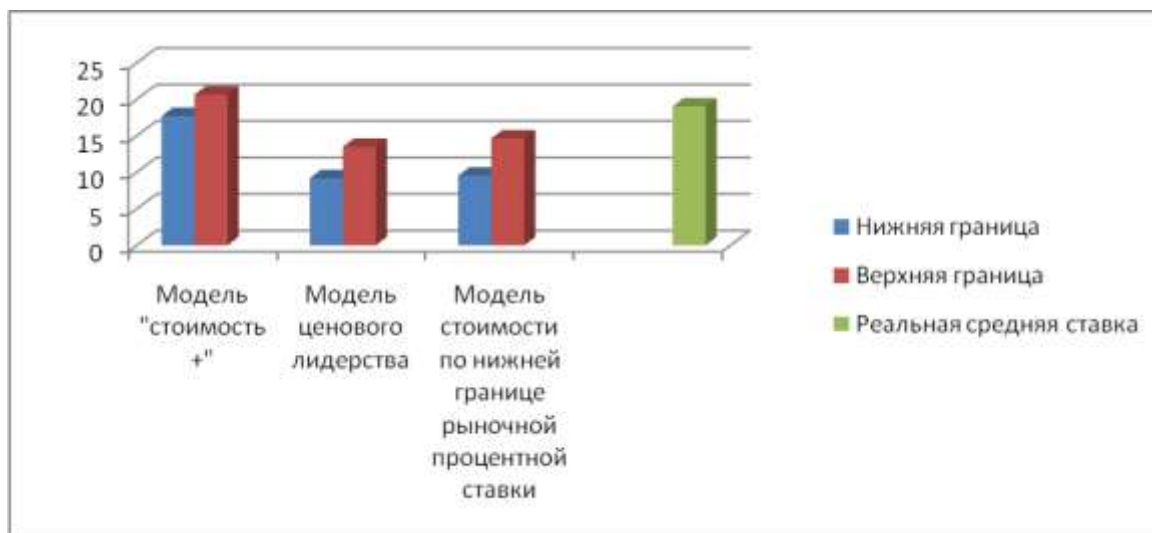


Рис. 5. Сводная диаграмма полученных результатов

Исследование методов банковского ценообразования является необходимой частью поддержания конкурентоспособности и сохранения или увеличения клиентской базы банка, так как в борьбе за долю финансового рынка цена – один из важнейших показателей успешности организации. И так же как цена в конкурентной борьбе не может не меняться в зависимости от множества условий и параметров, так и методы ценообразования не могут стоять на месте. Они должны развиваться, чтобы соответствовать действительным требованиям и условиям рынка.

Проведенное исследование процентных ставок по методам «стоимость плюс», ценового лидерства, и по методу установления процентной ставки по ее нижней рыночной границе показало, что наибольшая теоретическая ставка процента устанавливается по методу «стоимость плюс», а наименьшая – по модели ценового лидерства. Такой результат обуславливается разницей между *prime rate* ставкой и суммой ставки привлечения и надбавки на покрытие риска, последняя из которых вообще не учитывается при установлении *prime rate*.

Последняя диаграмма демонстрирует, что реальная ставка процента на потребительские кредиты далека от минимальных теоретических ставок. Так происходит, потому что модели ценового лидерства и установления процентной ставки по нижней границе рыночной процентной ставки используют в своей основе безрисковую *prime rate* ставку, используемую, в основном, в межбанковских кредитах. Подобные ставки могут использоваться в долгосрочных кредитах, таких как ипотечные кредиты, потому что даже при низком годовом проценте переплата за 15-20 лет покрывает все мыслимые расходы и риски.

По результатам исследования можно сделать вывод, что значению реальной процентной ставки больше всего соответствует теоретически полученная ставка по методу «стоимость плюс». Соответствие именно этой модели может говорить как о том, что в банковском секторе Российской

федерации маржа прибыли выше, чем общепринятая на Западе, так и о значительных ставках по необеспеченным кредитам, доля надбавки на покрытие риска в которых чрезвычайно высока.

Использованные источники:

Нормативно-правовые акты

1. Положение Национальной Валютной Ассоциации о MosPrimerate от 25.09.2012

Специальная литература

2. Лаврушин О.И. Банковское дело Учебник. - 2-е изд. ,2005.

3. Роуз, П. С. Банковский менеджмент. Издательство: М.: Дело; 768 с.; 1995 г.

4. Тагирбеков К. Р. Основы банковской деятельности. Учебное пособие. Издательство: ИНФРА-М; 2001 г.

Электронные ресурсы

5. Banki.ru Информационный портал. Рейтинги банков. [Эл.ресурс] Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

6. Bbalibor.com / Британская банковская ассоциация [Эл.ресурс] Режим доступа: <http://www.bbalibor.com/explained/the-basics>

7. Cbr.ru / Обзор банковского сектора Российской Федерации №124 февраль 2013 года [Эл.ресурс] Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1302.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM_43323

8. Cbr.ru / Центральный банк Российской Федерации. Инфляция на потребительском рынке [Эл.ресурс] Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl_01012013.pdf?pid=macro&sid=inf

9. Global-rates.com Международные процентные ставки и экономические индикаторы. [Эл.ресурс] Режим доступа: <http://www.global-rates.com/interest-rates/libor/american-dollar / 2012.aspx>

10. Inflationdata.com / Информационный портал. [Эл.ресурс] Режимдоступа: http://inflationdata.com/Inflation/Inflation_Rate/CurrentInflation.asp

11. Сорокина И. Анализ кредитного риска коммерческого банка [Эл.ресурс] Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/analiz-kreditnogo-riska-kommercheskogo-banka-10002316/>

Дзецина Е.А.

*старший преподаватель кафедры
«Управление персоналом туризма и
сервиса» ФГБОУ ВПО «ОГИМ»*

Россия, г.Оренбург

КОММУНИКАЦИИ КАК ПРИЧИНА КОНФЛИКТОВ

Ученые на протяжении многих столетий пытаются ответить на вопрос «В чем же причина конфликтов?» и на основе своих выводов сформировать

теорию, которая являлась бы на их взгляд универсальной. На каждом историческом этапе развития социума было свое видение означенной проблемы.

В данной статье мы рассмотрим понятие «коммуникация», понятие «конфликт», связь коммуникации и конфликта.

Термин «коммуникация», появившийся в научной литературе в начале XX века используется для обозначения средств материального и духовного мира, процесса передачи информации от человека к человеку (обмен представлениями, идеями, установками, настроениями, чувствами и тому подобное в человеческом общении, а также передачи и обмена информацией в обществе с целью воздействия на социальные процессы. [5, 4] Хотя сам феномен коммуникации интересует ученых со времен античности, однако, бурный рост интереса к проблематике коммуникации стал наблюдаться лишь во второй половине 20 века в связи с развитием кибернетики, математической теории коммуникации, психологии, социологии, систем связи и др.

В настоящее время нет единого подхода и общей формулы к определению понятия «конфликт». Суждения ученых, сходясь в принципиальном истолковании элементов конфликтной ситуации, в то же время демонстрируют заметные расхождения при раскрытии самого понятия «конфликт» [1, с. 5].

На Западе широко распространено определение американского исследователя Л. Козера, в основе которого лежит социологическая характеристика конфликта. Л. Козер под конфликтом понимает борьбу за ценности и притязания на определенный статус, власть и ресурсы, в которой целями противника являются нейтрализация, нанесение ущерба или устранения соперника [2, с. 154].

Л. Г. Здравомыслов характеризует конфликт как важнейшую сторону взаимодействия людей в обществе, своего рода клеточку социального бытия. Это форма отношений между потенциальными или актуальными субъектами социального действия, мотивация которых обусловлена противостоящими ценностями и нормами, интересами и потребностями [3, с. 43].

Емельянов С. М. предлагает рассматривать конфликт как такое отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений) или суждений (мнений, взглядов, оценок и т. п.) [4, с. 10].

А. Анцупов и А. Шипилов показывают, что "межличностный ролевой конфликт возникает на основе несоответствия ролевой структуры диады взаимодействия требованиям актуальной ситуации и проявляется в перестройке ролевых взаимоотношений" [2, с. 34].

Если суммировать вышесказанное о конфликте и исходить из его распространенного понимания как столкновения сторон, мнений и сил, то

для управленческой науки и прикладной значимости конфликтологии наиболее близким и приемлемым будет, вероятно, следующее определение:

Конфликт – это нормальное проявление социальных связей и отношений между людьми, способ взаимодействия при столкновении несовместимых взглядов, позиций и интересов, противоборство взаимосвязанных, но преследующих свои цели двух или более сторон.

Рассматривая коммуникацию как процесс передачи информации, важно отметить, что человек участвующий в коммуникации, должен учитывать множество факторов, способных повысить эффективность коммуникации или, наоборот, привести к диаметрально-противоположным последствиям. Момент контакта всегда предполагает определенный риск, поскольку природа контакта может быть понята сторонами неверно. Плохая передача информации может быть как причиной, так и следствием конфликта. Она может действовать как катализатор конфликта

Необходимо учитывать причины, по которым может возникнуть конфликт. В общем смысле причина конфликта – это явление, которое предопределяет его появление. Наиболее частыми в межличностных конфликтах различного уровня являются следующие причины:

- Перебивание партнера.
- Принижение партнера, негативная оценка его личности.
- Подчеркивание разницы между собой и партнером.
- Преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего.
- Резкое убыстрение темпа беседы.
- Избежание пространственной близости и контакта глаз с партнером.
- Обвинения, угрозы, наказания.
- Принижение существующей проблемы.

Анализируя приведенные причины возникновения межличностных конфликтов важно отметить, что практически все они относятся к этическим сторонам поведения участников конфликта, а также к психологическим аспектам поведения в конфликтной ситуации.

Необходимо отметить, что приведенные причины сами по себе могут не вызвать конфликтную ситуацию, но в значительной мере могут ускорить и увеличить шансы на его возникновение, в зависимости от поведения и вида возможного конфликта, так как приведенные причины могут быть незначительны в одном случае (когда конфликтное поведение в коммуникации исходит от руководителя) и может стать причиной серьезного конфликта в другом (конфликт равноправных партнеров). Именно поэтому важно учитывать то факт, что конфликты по коммуникативной направленности разделяются на горизонтальные, в которых участвуют люди, не находящиеся, как правило, в подчинении друг у друга; вертикальные, т.е. те, участники которых связаны теми или иными видами подчинения. Эти конфликты могут быть и смешанными, представляя отношения подчинения и неподчинения. [2, с. 249-250].

Особую печать несет вертикальный конфликт (как “сверху вниз”, так и “снизу вверх”). Он выражает обычно неравенство сил конфликтующих сторон, различия между ними по иерархическому уровню и влиянию (например, руководитель – подчиненный, работодатель – работник). В этом случае может иметь силу неодинаковый статус и ранг, что, конечно, скажется на ходе и развязке конфликта.

Следует помнить о том, что может возникнуть и другой вид конфликта – внутриличностный, когда сотрудник вступает в борьбу с самим собой, отстаивая свою позицию в сознании и борясь с возможностью проявить свое недовольство руководителю.

Рассматривая межличностный конфликт, важно отметить несколько деструктивных техник, которые неизменно ведут к возникновению и развитию конфликтной ситуации в коммуникации.

Вот основные из них:

1. Негативная оценка. Высказывания, принижающие личность партнера (например: “Глупости ты говоришь”, “Ты, я вижу, в этом вопросе ничего не понимаешь” и т. п.).

2. Игнорирование. Собеседник не принимает во внимание того, что говорит партнер, пренебрегает его высказываниями.

3. Эгоцентризм. Собеседник пытается найти у партнера понимание только тех проблем, которые волнуют его самого.

Применяя одну из этих техник, участник конфликта может не только провоцировать другого на открытое противостояние, но и привести ситуацию к тому, что цель коммуникации будет совершенно другая и предмет спора останется в стороне. Важно отметить, что проявляя подобное поведение, перспектива решения конфликта, значительно увеличивает степень конфликтности субъектов коммуникации и отдаляет оппонентов от решения поставленной проблемы.

Но не стоит забывать и о конструктивной стороне конфликта, так как стимулирование возникновения межличностного конфликта с целью мобилизации сил и возможностей оппонента является одним из направлений психологического воздействия на партнера с целью его мотивации на определенные действия. Общение - это основное условие конструктивного разрешения конфликтов. Однако, к сожалению, в конфликтной ситуации коммуникация, как правило, ухудшается.

Противники охотнее пользуются способами общения, затрудняющими понимание того, что, собственно, происходит. Они в основном стараются сделать противнику больно, а сами занимают оборонительную позицию, скрывая любую информацию о себе.

Между тем коммуникация может помочь только тогда разрешить конфликт, когда обе стороны ищут способа достичь взаимопонимания. Действительно, когда человек «обуреваем» эмоциями и захвачен конфликтом, ему трудно выражать свои мысли и внимательно выслушивать

противника. Взаимное выражение чувств, хотя бы частичное, может помочь в создании условий для использования коммуникации в целях конструктивного обмена мыслями. Хорошо бы, если бы каждый из противников мог, хотя бы частично сообщить другому следующее: Что я хотел бы сделать, чтобы разрешить конфликт? Каких реакций я жду со стороны другого? Что я собираюсь предпринять, если партнер поведет себя не так, как я ожидаю?

На какие последствия я надеюсь в случае, если будет достигнуто соглашение? Вероятно, конструктивному решению конфликта могут способствовать некоторые формы общения, о которых речь шла выше, например: высказывания, передающие то, как я понял его слова или действия, и стремление получить подтверждение того, что я понял их правильно; открытые и лично окрашенные высказывания, касающиеся моего состояния, чувств и намерений; информация, содержащая обратную связь относительно того, как я воспринимаю партнера и толкую его поведение; демонстрация того, что я принимаю партнера как Личность вопреки критике или сопротивлению в отношении его конкретных поступков.

Можно также упомянуть, хотя это и кажется очевидным, о том, что следует избегать угроз, вранья, попыток скрывать манипуляции партнером, потому что эти действия продиктованы стремлением взять верх над противником, а не добиться обоюдного согласия.

Таким образом, появившись с первыми человеческими сообществами, конфликты представляли собой повседневные явления. Длительное время причины конфликтов не были объектом научного исследования, хотя отдельные характеристики их имеются в самых древних источниках, дошедших до нас. Практические конфликтологические знания содержатся и в индивидуальном житейском опыте каждого человека. И нам, людям, эти знания об источниках конфликтов, накопленные веками, да и наш собственный опыт крайне необходимы для того, чтобы разрешить существующий конфликт и предотвратить возможный.

Использованные источники:

1. Агеева, Л. Г. Конфликтология : краткий теоретический курс : учеб. пособие // Л. Г. Агеева. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 200 с.
2. Анцупов, А. Я. Конфликтология в схемах и комментариях : учеб. пособие // А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. – 2-е изд., перераб. – СПб. : Питер, 2009. – 304 с.
3. Здравомыслов, А. Г. Социология конфликта : учеб. пособие // А. Г. Здравомыслов. – М : Аспект Пресс, 1996. – 317 с.
4. Емельянов, С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. – СПб. : Издательство «Питер», 2006. – 368 с.
5. Моисеева А. П. Основы теории коммуникации : учеб. пособ. // Том. политехн ун-т. – г. Томск, 2004. – 228 с.

*Дзуцева М.К.
аспирант кафедры экономической теории
СКГТУ (ГМИ)
Россия, Владикавказ*

СИСТЕМА МОНИТОРИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Для более успешного и эффективного функционирования промышленных предприятий на территории субъектов РФ необходима система экономического мониторинга. Всестороннее представление о финансово-экономическом состоянии предприятий является необходимым условием обеспечения экономического роста и развития на основе инвестиционной составляющей.

Особое значение экономический мониторинг имеет для регионов (субъектов РФ) с низкой собственной доходной базой. Полноценный мониторинг может способствовать созданию предпосылок для прекращения дальнейшей деградации реального сектора их экономики, расширения доходной базы путем ускорения формирования эффективных зон роста производства товаров и услуг на основе стимулирования внутреннего спроса.

Мониторинг позволяет, как в оперативном, так и среднесрочном режиме, получать объективные оценки важнейших тенденций в экономике, на основе которых должны вырабатываться меры воздействия на эти процессы посредством инструментов структурной, инвестиционной и денежно-кредитной политики.

Научные исследования данной проблемы необходимы и в связи с тем, что в условиях рыночной экономики важнейшее место в области принятия управленческих решений отводится разработке вариантов управленческих действий в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры, риска, конкурентной борьбы.

В период трансформации экономики и ее структурной перестройки необходима более полная и точная оценка характера, степени влияния и эффективности применяемых инструментов денежно-кредитной политики и механизмов их воздействия во взаимосвязи с инструментами и мерами других составляющих экономической политики государства на процессы, происходящие на микроуровне - на промышленном предприятии.

В связи с этим особую актуальность приобретает совершенствование механизма управления промышленным предприятием путем дополнения ее элементом мониторинга. Мониторинг предприятий - это информационно-аналитический инструмент, связывающий между собой реальный сектор экономики и банковскую систему и предназначенный для выработки рациональных решений, мер воздействия на деятельность предприятия в

соответствии с денежно-кредитной политикой государства и в условиях совершенствования экономической политики в целом. Сущность проведения мониторинга заключается в выполнении ряда последовательных этапов, позволяющих на основе эпизодического, периодического или непрерывного наблюдения осуществлять сбор, регистрацию, обработку и анализ информации, контроль и передачу ее пользователям в целях выявления соответствия направляющим индикаторам, разработки прогноза и принятия управленческих решений.

Система мониторинга промышленного предприятия позволяет практически в режиме реального времени производить независимые оценки тенденций развития его экономического состояния, получать информацию о состоянии экономической конъюнктуры в реальном секторе экономики и ее возможных изменениях, оперативно проводить анализ финансового состояния предприятия и важнейших факторов, определяющих его инвестиционную активность во взаимосвязи с инструментами денежно-кредитной политики.

Для этого используются три основных компонента мониторинга предприятия:

- на уровне экономики: конъюнктурные опросы, опросы по финансовым и инвестиционным анкетам;
- на уровне предприятия: фиксация параметров экономической состояния, деятельности, маркетинга;
- на уровне подразделений: сбор данных о закупках, запасах, производительности, потреблении ресурсов и т. д.

Существуют также следующие формы мониторинга промышленных предприятий: динамический, сравнительный и региональный, применяемые, в зависимости от специфики изучаемых явлений и процессов, порознь или в совокупности.

Динамический мониторинг применяется при изучении какого-либо конкретного социально-экономического процесса во времени. Определяются его изменения, и факторы, влияющие на это. Довольно часто такой мониторинг осуществляется путём непрерывного сопоставления фактических характеристик с индикаторами или нормативами.

Такого непосредственного наблюдения и прямой оценки бывает достаточно для понимания и оценки ряда простых негативных или позитивных тенденций (рождаемости и доходов населения, удельного веса безработных и т.п.). тогда как более сложные процессы требуют для их познания применения совокупности показателей и методов.

Сравнительный мониторинг осуществляется при изучении различных явлений, как правило (что более корректно), в рамках единой социально-экономической системы. Чаще такой мониторинг имеет проблемно-ситуационный характер - наблюдения и контроля за уровнем цен, доходов и расходов различных групп населения и т.п. Во многих случаях он тесно

связан с изучением конкурентоспособности конкретных товаропроизводителей.

Региональный мониторинг осуществляется на какой-либо территории (города, района, области, края, республики). Его сущность в изучении конкретного социально-экономического процесса или их системы в территориальном разрезе. В рамках такого мониторинга, как правило, используются и динамический, и сравнительный подходы, поэтому его можно рассматривать как форму синтеза двух частных.

С введением на промышленном предприятии системы мониторинга управленческий аппарат может не только отслеживать важнейшие тенденции развития экономических процессов, но и оперативно оценивать воздействие основных факторов, определяющих возможное изменение этих процессов. Тем самым система мониторинга предприятия формирует необходимую основу для раннего обнаружения руководством возникающих в деятельности предприятия диспропорций, что позволяет повысить эффективность реализуемой стратегии.

Основными требованиями для успешного функционирования системы мониторинга являются аутентичность (на основе исходной подлинной информации), объективность (исходя из выбора лучших процедур и программы оценки, для минимизации фактора субъективизма, при постановке диагноза), точность и однозначность полученных данных.

По времени проведения различают следующие виды мониторинга: эпизодический, периодический, непрерывный, причем последний в силу своей специфики является самым эффективным в системе механизма антикризисного управления промышленным предприятием.

Основными субъектами системы мониторинга промышленного предприятия являются: само предприятие, его управления и центральный аппарат, а также производственные и вспомогательные подразделения. Участие всех подразделений в мониторинге является обязательным, а руководство предприятия обеспечивает конфиденциальность и достоверность представляемой ими информации. Система мониторинга предприятия включает в себя три основных взаимосвязанных блока, которые базируются на соответствующей методологии:

- ежемесячный анализ изменения экономической конъюнктуры, позволяющий оценивать в секторе нефинансовых предприятий текущие тенденции в динамике спроса на заемные ресурсы во взаимодействии со спросом и предложением на продукцию и другими факторами;
- ежеквартальный анализ финансового положения подразделений, позволяющий оперативно оценивать результаты хозяйственной деятельности с позиций формирования источников самофинансирования и потребности в заемных средствах;
- ежеквартальный анализ инвестиционной активности во взаимосвязи с финансовыми результатами хозяйственной деятельности

подразделений, а также спросом и предложением на рынке продукции и капитала.

Таким образом, в рамках создаваемой системы мониторинга промышленного предприятия можно решать следующие задачи:

- оценивать эффективность проводимой товарной и финансовой политики с учетом реального развития общеэкономических процессов как по стране в целом, так и в рамках самого предприятия;
- оценивать системные риски в отрасли, возникающие, прежде всего, под воздействием структурных сдвигов в реальном секторе экономики;
- решать практические задачи, связанные с основными функциями производства продукции, в том числе пополнением оборотных средств, запасов и компенсации дополнительных затрат на основе авансового финансирования;
- проводить анализ и прогноз спроса на производимую предприятием продукцию на основе оценки финансовой ситуации на товарных рынках, изменения спроса и предложения на микроуровне, а также изменений инвестиционной активности под воздействием указанных процессов.

Создание системы мониторинга на предприятии целесообразно

осуществлять в виде пилотного проекта на одном из подразделений предприятия. Если апробация проходит успешно, систему мониторинга внедряют по предприятию в целом.

Для включения в систему мониторинга конкретных подразделений может использоваться методика определения выборочной совокупности подразделений. На основании данной методики выделяются структурообразующие виды продукции и наиболее важные производства и произведен расчет объема выборочной совокупности в целом по предприятию и в разрезе видов продукции.

В целях анализа получаемой в рамках мониторинга информации осуществляется отработка методологических подходов и методики обработки анкет и баз данных; составляются макеты выходных аналитических таблиц, схем и графиков; разрабатываются алгоритмы расчета каждого показателя выходных аналитических таблиц. Определяются основные направления анализа изменений экономического состояния, финансовой ситуации и инвестиционной активности предприятия. Для этого могут быть разработаны основные требования к программному обеспечению системы мониторинга промышленного предприятия.

Для создания системы мониторинга промышленного предприятия также необходимо обучить специалистов соответствующего подразделения вопросам методологии и методики, провести встречи с руководством основных производственных подразделений предприятия, а

также с руководителями вспомогательных предприятий для предоставления ими своевременной и достоверной информации в полном объеме.

В результате совершенствования и дополнительной структуризации система мониторинга расширяется и углубляется. В нее входят показатели, охватывающие более широкий спектр данных. В итоге система мониторинга учитывает не только данные самого предприятия, но и основные макроэкономические показатели.

При использовании системы мониторинга в течение определенного периода у предприятия появляется возможность более взвешенно позиционировать себя среди предприятий конкурентов, а также осуществлять наблюдение и анализ изменения не только своего экономического состояния, но и отслеживать отраслевые тенденции. Это дает возможность разрабатывать стратегию диверсификации, корректировать инвестиционные планы, а также более четко формулировать маркетинговые стратегии предприятия.

Мониторинг предприятия, а также его возможная интеграция в единую информационную систему позволяет решить ряд макроэкономических проблем:

- повысить качество анализа и прогноза общеэкономических процессов на отраслевом и региональном уровнях, углубить этот анализ за счет определения фактического и ожидаемого индекса бизнес-климата в стране, по отраслям и регионам;
- своевременно выявлять диспропорции в экономике, причины их появления и принимать меры по их устранению и предотвращению;
- органам государственного управления вносить более аргументированные предложения по решению острых социально-экономических проблем.

Кроме того, благодаря созданию системы мониторинга у предприятия появляется возможность точнее оценивать экономическую конъюнктуру в отрасли, отслеживать и прогнозировать динамику и тенденции финансово-хозяйственной деятельности предприятия, сопоставлять их с макроэкономическими показателями по отрасли и национальной экономике. Также выявлять и устранять отрицательно влияющие факторы, обеспечивать выработку и принятие оптимальных управленческих решений по проблемам социально-экономического развития предприятия. Позитивными результатами использования данных мониторинга предприятия являются:

- принципиальное повышение степени независимости, объективности и оперативности в оценке экономических процессов;
- создание необходимой основы для дальнейшего совершенствования инструментов стратегического управления предприятием, в частности, при проведении инвестиционных операций;
- формирование необходимой информационно-аналитической базы для решения практических вопросов по реструктуризации и диверсификации

деятельности, в первую очередь на уровне отдельных производств, с позиции улучшения экономического состояния предприятия.

В заключении еще раз хочется подчеркнуть важность внедрения мониторинга на промышленном предприятии как важнейший элемент механизма антикризисного управления для повышения эффективности его функционирования и дальнейшего развития.

Дзуцева М.К.

аспирант кафедры экономической теории

СКГТУ (ГМИ)

Россия, г.Владикавказ

ФИНАНСОВО – КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ АНТИКРИЗИСНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ

Для предупреждения кризисных явлений, а также вывода предприятий промышленного комплекса из состояния кризиса важную роль имеет финансово – кредитный механизм, который предприятия могут использовать в случае необходимости.

Формы финансово- кредитной поддержки предприятий ПК в целях предупреждения кризиса или выхода предприятий из кризиса, как правило, включают: финансовую помощь и гарантию кредитования; налоговые льготы и освобождение от налогов; государственный, республиканский или муниципальный заказ; отбор перспективных предприятий для оказания им технологической поддержки и других видов помощи; развитие инфраструктуры для эффективного функционирования промышленных предприятий и продвижения их продукции на внутренние и внешние рынки; техническое содействие и помощь в организации управления.

Формирование антикризисного механизма финансово – кредитной поддержки предприятий ПК должно осуществляться в рамках целей и задач развития промышленности в республике и в согласовании с финансовой политикой органов власти. Финансовая политика используется для решения общих задач, стоящих перед промышленным комплексом. В процессе разработки финансовой политики определяются источники и возможности государственной поддержки и развития предприятий ПК. Именно поэтому финансовая политика выступает активным инструментом воздействия на экономику и на субъекты хозяйствования ПК.

В Российской Федерации развитие методов финансово – кредитной поддержки предприятий ПК в определенной мере сдерживается и по причине несовершенства методов, гарантирующих целевое использование средств или их возврат кредитодателю, инвестору [1].

Данное положение вызвано тем, что предприятия ПК в большей степени, чем предприятия других видов деятельности, сопряжены с риском и

полная гарантия благополучного результата их деятельности практически отсутствует.

В общем виде, финансовый риск в деятельности предприятий ПК можно определить как вероятность потерь, возникающих при вложении финансово – кредитной организацией средств в деятельность предприятий ПК, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке и не принесут ожидаемого эффекта.

Финансовый риск возникает при следующих ситуациях:

- при внедрении более дешевого метода производства продукции по сравнению с уже используемым. Подобные инвестиции принесут предприятию временную сверхприбыль до тех пор, пока оно является единственным обладателем данной технологии в отрасли. В данной ситуации предприятие сталкивается с одним видом риска – возможной неправильной оценкой спроса на производимый продукт;

- при производстве нового продукта для реализации на «старом» рынке спроса. В данном случае к риску неправильной оценки спроса на новый продукт добавляется риск несоответствия уровня качества нового продукта с ожидаемым потребителями качеством;

- при производстве нового продукта с помощью новой техники и технологии. В данной ситуации финансовый риск включает риск того, что новый продукт может не найти покупателя, риск несоответствия нового оборудования и технологии требованиям, необходимым для производства нового продукта, риск невозможности продажи созданного оборудования, так как оно не соответствует техническому уровню, необходимому для производства новых продуктов.

В целом теория рисков в хозяйственной деятельности достаточно хорошо представлена в научной литературе [2]. Однако проблема рисков в процессе финансово – кредитной поддержки предприятий ПК еще нуждается в исследованиях. В этой связи для целей финансово- кредитной поддержки предприятий ПК нами предлагается систематизация основных видов рисков.

Систематизация основных видов рисков в ПК, включает в себя: стратегические риски; риски необеспечения реализации проекта; маркетинговые риски реализации проекта и сбыта его результатов; риск неисполнения договоров (контрактов); риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов; риски усиления конкуренции.

Избежать полностью риска в деятельности предприятий ПК невозможно, так как бизнес и риск - две взаимосвязанные категории. Исходя из вышеизложенного, предложим методы управления рисками в процессе финансово – кредитной поддержки предприятий ПК.

Группа методов компенсации рисков: четкое планирование деятельности; активный маркетинг; прогнозирование внешней среды;

мониторинг социально – экономической и правовой среды; создание системы резервов.

Группа методов распределения рисков: диверсификация видов деятельности; диверсификация сбыта и поставок; диверсификация кредиторской задолженности; диверсификация инвестиций; распределение ответственности между участниками; распределение рисков во времени.

Группа методов локализации рисков: создание организаций, использующих венчурное финансирование; создание специальных подразделений для выполнения рискованных проектов.

Группа методов ухода от рисков: отказ от ненадежных партнеров; отказ от рискованных проектов; страхование различных видов рисков; поиск гарантов.

Одним из способов снижения риска является диверсификация финансово – кредитной поддержки предприятий ПК, состоящая в распределении усилий и ответственности участников поддержки. Если в результате наступления непредвиденных событий один из проектов предприятий ПК будет убыточен, то другие проекты могут оказаться успешными и будут приносить прибыль.

Передача (трансфер) риска путем заключения контрактов – следующий метод снижения риска финансово – кредитной деятельности. Если проведение каких – либо работ по проекту предприятий ПК слишком рискованно и величина возможного риска неприемлема для финансирующей организации, она может передать эти риски другой организации. Передача риска выгодна как для стороны передающей, так и для принимающей стороны в случае, если:

- потери, которые велики для стороны, передающей риск, могут незначительны для стороны, риск на себя принимающей;
- принимающая сторона может находиться в лучшей позиции для сокращения потерь или контроля за хозяйственным риском.

Важнейшим методом снижения рисков финансово – кредитных организаций при поддержке предприятий ПК является их страхование.

Страхование - система экономических отношений , включающая образование специального фонда средств (страхового фонда) и его использование для преодоления и возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями (страховыми случаями) путем выплаты страхового возмещения и страховых сумм..

Страховый вид риска характерен для чрезвычайных ситуаций, когда существует статистическая закономерность их возникновения, т.е. определена вероятность убытка. С помощью страхования финансово – кредитная организация, например банк, может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски [3].

Вместе с тем страхованию, как правило, не подлежат риски, связанные с недобросовестностью партнеров. Данный метод минимизации риска имеет ряд следующих ограничений:

- высокий размер страхового взноса, устанавливаемый страховой организацией при заключении договора страхования
- некоторые риски не принимаются к страхованию (если вероятность наступления рискового события очень велика, страховые организации либо не берутся страховать данный вид риска, либо вводят непомерно высокие платежи).

В настоящее время страховые компании РСО – А не занимаются страхованием предприятий и видов деятельности в промышленности. Причин низкого уровня развития страхования имущества и ответственности в республике несколько. Первая, и, по-видимому, главная, – недостаточные финансовые возможности потенциальных клиентов. Вторая – отсутствие мотивов для заключения договоров страхования. Крупные предприятия начинают проявлять интерес к страхованию своего имущества. Основная же масса предприятий ПК не имеет достаточных стимулов и финансовых ресурсов для обеспечения своей страховой защиты [4].

Возникает необходимость создания более совершенного механизма страхования предприятий ПК. С августа 2004 года создание подобного механизма имеет правовую основу – Положение ЦБ РФ № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Совершенствование механизма страхования кредита должно способствовать повышению финансового интереса банка в процессах кредитования предприятий ПК. Причем страхование не должно ограничиваться только страхованием заложенного имущества, а может быть еще направлено на страхование деятельности предприятий ПК.

Подобный финансово – кредитный механизм позволит использовать методологию венчурного финансирования, которая применяется в промышленности и инновационной сфере. Инновационная составляющая реализуемых высокотехнологичным предприятием ПК инвестиционных проектов значительным образом увеличивает неопределенность и риск их реализации. Это приводит к изменению схем финансирования проекта, в первую очередь его инновационной стадии. Для финансирования процессов создания новой продукции предприятию ПК приходится привлекать таких кредиторов и инвесторов, которые могут взять на себя более высокий риск и, соответственно, получить более высокие проценты. При этом кредитной организации следует использовать две схемы кредитной политики. Первая схема связана с «нормальными» условиями вложения средств в хозяйствующие субъекты, на основе оптимальных для банка и вкладчиков условиях риска и доходности.

Вторая схема должна предполагать формирование отдельного портфеля высокорисковых и высокодоходных проектов промышленных предприятий, под которые привлекаются финансовые средства физических и юридических лиц, желающих получать более высокие доходы, например, на 10 и более процентов по сравнению со средними банковскими процентами в каждый данный период времени. На практике в качестве основных источников формирования венчурного капитала могут выступать различные финансовые ресурсы, в том числе: инициаторов проекта по созданию нового потенциально высокодоходного продукта; малого предприятия, которое непосредственно реализует проект по созданию, освоению и использованию инновации; других финансово-кредитных учреждений; вкладов населения в банк; ресурсы внебюджетных фондов. Эти участники кредитного процесса, как правило, заинтересованы во вложении финансовых ресурсов под высокие проценты и на короткий срок. Их интерес состоит во вложении финансовых ресурсов в капитал предприятия, реализующего проект по созданию технологических инноваций.

Обобщив вышесказанное, можно утверждать, что совершенствование механизма финансово – кредитной поддержки предприятий ПК как одного из элементов механизма антикризисного управления позволит промышленному комплексу республики успешно бороться с кризисными ситуациями, расти и развиваться.

Использованные источники:

- 1.Зайцева О.П., Савина А.И. Формирование аналитического инструментария финансового оздоровления организации. Вопросы экономики, №1, 2009г.
- 2.Антикризисное управление: учебное пособие в 2 томах. Том 2. Экономические основы. ИНФРА- М, 2009г.
- 3.Ильясов С.М. Устойчивость банковской системы: механизмы управления, региональные особенности, Учебное пособие, - М: ЮНИТИ- ДАНА, 2011г.
- 4.Финансы предприятия: учебник/ Под редакцией Романовского М.В., 2010г.

Дисбиянова А.И.

Кабашова Е.В., к.э.н.,

доцент кафедры статистики и информационных систем в экономике

Бакирский государственный аграрный университет

Россия, г.Уфа

АКТУАЛЬНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА ЭКОНОМИСТА

Возрастающие темпы информатизации общества повышают значение вычислительной техники в управленческих процессах. Использование современных информационных систем для автоматизации процесса обработки информации позволяет увеличить производительность труда, повысить эффективность работы с документами и ускорить обмен управленческой информацией.

Автоматизированное рабочее место (АРМ) – это диалоговая человеко-компьютерная система, представляющая собой организованную, среду по обработке информации, представленную методическими, организационно-правовыми, лингвистическими, программными, технологическими, а также эргономическими средствами, обеспечивающими реализацию профессиональных функций исполнителя конкретной предметной области на его рабочем месте [1].

Анализируя сущность АРМ, специалисты определяют их чаще всего как профессионально-ориентированные малые вычислительные системы, расположенные непосредственно на рабочих местах специалистов и предназначенные для автоматизации их работы [3].

Автоматизированные рабочие места должны создаваться строго в соответствии с их предполагаемым функциональным назначением. Однако общие принципы создания АРМ остаются неизменными, к ним относят: системность, гибкость, устойчивость, эффективность. Структура АРМ представлена на рисунке 1 [2].



Рисунок 1 Структура автоматизированного рабочего место

В настоящее время имеется огромный выбор различных программных продуктов, отвечающих почти всем требованиям, налагаемым на него представителями различных профессий. Однако встречаются ситуации, когда возникает потребность в каких-то иных программах. В таких случаях разрабатываются специальные АРМ профессионального назначения. При создании подобных программ необходимо принимать во внимание такие моменты, как:

- решаемые задачи;
- взаимодействие с другими специалистами;
- профессиональные привычки и склонности сотрудника;
- разработка специальных технических средств и др. [4].

Например, для АРМ экономиста необходимо специальное программное обеспечение, которое используется для решения экономических задач, входящих в состав сложных multifunctional систем поддержки принятия решений и бизнес-планов. Автоматизированное рабочее место экономиста позволяет решать следующие задачи:

- анализ финансового состояния фирмы;
- формирование отчетности и проверка ее полноты, корректности и достоверности;
- анализ устойчивости, рентабельности, показателей ликвидности, деловой активности и др.;
- анализ динамики основных показателей, выявление тенденций и прогнозирование состояния предприятия;
- анализ степени влияния тех или иных факторов на состояние фирмы;
- выработка рекомендаций по улучшению деятельности фирмы [3].

В России такие программы, как «Финансовый анализ» используются мало, что связано в первую очередь с тем, что большинство таких программ ориентировано «на нормальную» экономику, функционирующую в условиях стабильной политической ситуации. Поэтому большинство экономистов в России предпочитают пользоваться табличным процессором (например, Excel) для анализа и принятия решений [3].

Таким образом, в результате автоматизации рабочего места экономиста значительно сократятся затраты труда и повысится качество принимаемых управленческих решений.

Использованные источники:

- 1 Землянский, А.А. Информационные технологии в экономике [Текст]: учебник /А.А. Землянский .–М.: Москва,2009.–213с.
- 2 Кантарь, И.Л. Автоматизированные рабочие места управленческого аппарата [Текст]: учебник / И.Л. Кантарь.– 7–е изд., стер.– М.: Академия, 2009.–112с.
- 3 Титоренко, Г.А. Автоматизированные информационные технологии в экономике [Текст]: учебник /Г.А. Титоренко, – М.: ЮНИТИ, 2009.
- 4 Шураков, В.В. Автоматизированное рабочее место для статической обработки данных [Текст]: учебник / В.В. Шураков.– 7–е изд., стер.– М.:ЮНИТИ, 2009.–169с.

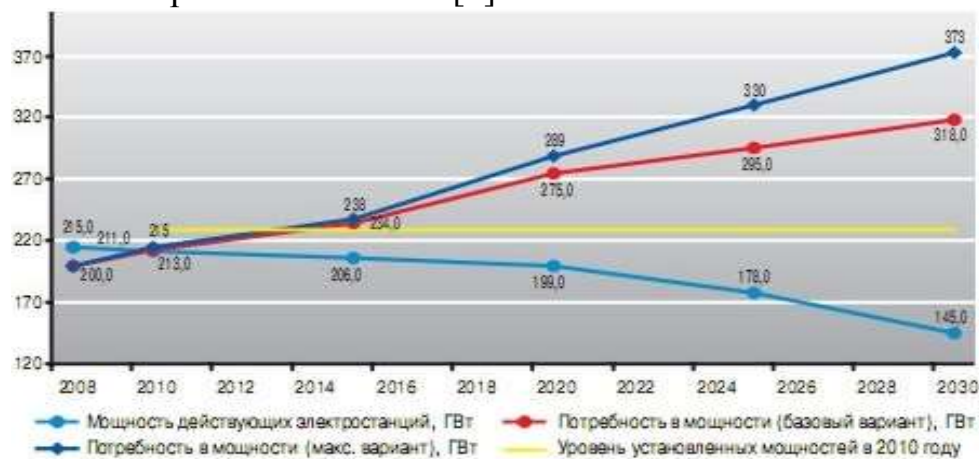
*Душов А.С.
студент 1 курса, группы ЭАб-121
Научный руководитель: Логачев В.А.
профессор кафедры экономики
ФГБОУ ВПО «КузГТУ имени Т.Ф.Горбачева»
г. Кемерово*

ПРОБЛЕМА АМОРТИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Россия является третьим по величине производителем электроэнергии в мире после США и Китая. По величине генерирующих мощностей Россия находится на четвертом месте в мире после США, Китая и Японии.

Проблема износа оборудования в электроэнергетике стала крайне острой. Российская экономика не готова сегодня выводить из эксплуатации энергетическое оборудование, отработавшее срок службы.

Средний возраст основного оборудования электростанций на начало 2013 г. составил более 34 лет, в т. ч. по ГЭС — 38 лет, по ТЭС — 33 года, по АЭС — 27 лет. Технологическое оборудование электросетевого комплекса в среднем имеет возраст около 42 лет.[1]



Источник INFOline, «Гидроэнергетика России 2010–2015 гг.»

Рисунок 1. Мощность действующих электростанций, потребность в установленной мощности, уровень установленных мощностей, ГВт [1]

Для современного состояния электроэнергетики характерно увеличение нагрузки на электростанции (рис.1), которое происходит на фоне высокого износа оборудования и крайне низкого ввода новых мощностей. Если учесть, что основной пик развития российской электроэнергетики пришелся на 1960–1970 гг., можно сделать вывод, что сейчас износ оборудования достиг критического уровня, а новых мощностей недостаточно не только для обеспечения роста потребностей в электроэнергии, но и для стабильного надежного энергоснабжения потребителей при текущем уровне потребления.

По оценке специалистов агентства INFOline, на сегодняшний день степень износа мощностей в российском секторе электроэнергетики составляет примерно 65%, но при этом степень амортизации не является одинаковой в разных сегментах отрасли. Наименее изношены активы магистрального сетевого комплекса, который находится под управлением Федеральной сетевой компании - 50%. Следующим идет сегмент генерации, износ мощностей которого составляет примерно 60-70%. Наиболее изношенными являются мощности распределительного сетевого сегмента - до 70%.[2]

Серьезное опасение вызывает состояние теплоэлектростанций, которые занимают наибольшую долю в выработке. Как отмечается в новом исследовании INFOline «Гидроэнергетика России 2010–2015 годов», пик ввода мощностей приходится на 1959–1988 гг. В этот период было введено 75,5% всей установленной мощности ОГК и ТЭК, а за последние 20 лет

введено 16,2% мощности. Высокая степень изношенности основного оборудования ТЭС приводит к снижению его надежности и эффективности: КПД ТЭС в России составляет 36,6%, а в развитых странах — 39–41,5%, технические параметры пара российских ТЭС также уступают аналогичным показателям в мире (давление пара в России 25 МПа, в мире 30–35 МПа; температура пара в России 545–550С°, в мире 600–650С°). Состояние электросетевого хозяйства в России также нельзя назвать удовлетворительным, — износ оборудования в отрасли составляет 60–70%. При этом 15% общего количества подстанций находятся в неудовлетворительном состоянии, более 40% воздушных и масляных выключателей отработали нормативные сроки эксплуатации. Потери электроэнергии в ЕНЭС России составляют более 5%, тогда как в развитых странах — в среднем 3,7%, причем потери в распределительных сетях — более 8,6%.[1]

Невысокие вводы новых мощностей в последние годы и регулярный перенос сроков ввода не позволяют существенно увеличить вывод оборудования. Однако износ оборудования критически велик, а энергопотребление растет. Все вместе это создает высокие риски для стабильного функционирования энергетической отрасли.

Высокий износ оборудования в отрасли приводит к росту аварийных случаев, создает риск возникновения техногенных катастроф и ставит под угрозу стабильность энергообеспечения целых регионов страны. Например, 17 августа 2009 года произошла техногенная катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС. Эта авария унесла жизни 75 человек, нанесла серьезный ущерб оборудованию и помещениям станции. Последствия аварии отразились на экологической обстановке акватории, прилегающей к ГЭС, на социальной и экономической сферах региона. После проведенного расследования причиной аварии было названо усталостное разрушение шпилек крепления крышки турбины гидроагрегата, что привело к её срыву и затоплению машинного зала станции. Изношенное оборудование не ремонтировалось и не модернизировалось вовремя. Это и привело к аварии.

Саяно-Шушенская ГЭС — лишь самый вопиющий пример деградации российской электроэнергетики. 19 апреля 2011 года на ТЭЦ-2 города Ярославля произошла авария. Причиной аварии стала поломка барабана котла-утилизатора (КУ). А причина поломки была очень проста: по ГОСТу срок службы барабана КУ может составлять 40 лет. Руководствуясь этой нормой, а также экономическими соображениями (дороговизна техники и др.), оборудование заставляют служить до последнего предела. В случае обнаружения трещин в барабане КУ в первый раз их заваривают, и барабан продолжает работать. В случае повторного обнаружения трещин поступают точно так же. Но повторное растрескивание свидетельствует об усталости металла и необходимости срочной замены оборудования. Итогом игнорирования этого требования и стала авария в Ярославле. В данном

случае всё обошлось – никто не пострадал. Но так бывает не всегда, а финансовые последствия подобных аварий перекрывают любую «экономия».[3]

Высокий износ связан с низким уровнем инвестиций, наблюдавшихся в 90-е годы. Совокупный объем средств, вложенных в развитие российской энергетики в 1999–2006 гг., составил 22 млрд. долл. (2,7 млрд. долл. в год). Объем инвестирования заметно увеличился в 2007 г., составив сразу 12 млрд. долл. В течение 1999–2006 гг. распределительный сетевой сегмент получил всего лишь 8 млрд. долл. инвестиционных средств (1 млрд. долл. в год), тогда как в 2007 году этот показатель подскочил почти до 5 млрд. долл.[1]

«Нельзя не говорить с болью и тревогой о том, что электроэнергетика нашей страны, в течение многих лет занимавшая передовые позиции и признанная лучшей в мире по надежности и экономичности, находится сегодня на задворках научно-технического прогресса, а по основным количественным показателям не дотягивает даже до уровня 1990 г.», — говорил М.М. Пчелин, ветеран энергетики, лауреат премии Совета министров СССР.

В условиях нового государства — Российской Федерации, в результате целенаправленно разработанных и необдуманно проведенных реформ электроэнергетики, одобренных Государственной Думой и введенных в действие властными структурами, единый электроэнергетический комплекс — ЕЭС России, был разрушен, несмотря на аргументированные возражения признанных специалистов в сфере электроэнергетики и экономики страны, а также опыт развития мировой энергетики.

В результате прекратилось синхронное функционирование и развитие его важнейших составляющих (наука и проектирование; перспективное планирование, строительство, монтаж и пуско-наладка; вводы новых мощностей, эксплуатация и ремонт). При этом ни одна из обещанных «благородных» целей и идей реформы не была достигнута. Не появились инвестиции, не увеличились вводы новых мощностей, не улучшились технико-экономические показатели, недопустимо медленно проводится модернизация, реконструкция и техническое перевооружение отрасли.[5]

По мнению Минэнерго, для поддержания надежного энергоснабжения в отрасли, необходимо 67% инвестиционных средств направлять на строительство новых объектов, 18% — на ремонт и 15% — на реконструкцию и модернизацию. В то же время, реализация большинства инвестиционных проектов ведется с отставанием от заявленных сроков.[1]

До 2030 года в электроэнергетику необходимо вложить до 24 трлн. руб., из которых около 25% придется на теплоэнергетику - 4,7 - 6,8 трлн. рублей. По словам генерального директора INFOLine Ивана Федякова, столь значительный объем инвестиций вызван проблемами, которые существуют в отрасли, и они требуют немедленного решения. «Тепловая энергетика имеет доминирующее значение в энергетическом балансе России. Климатические

особенности нашей страны и историческое развитие электроэнергетической отрасли сделало ее самой значительной по объему производства и капитальным вложениям», - отмечает эксперт. По данным INFOLine, в связи с техническим состоянием оборудования, его конструктивными дефектами, несоответствием производительности отдельного оборудования установленной мощности, износом оборудования в 2010-2016 гг. ограничения установленной мощности ТЭС в России прогнозируются в объеме 5,0-5,6 ГВт.[4]

Российский энергетический бизнес не демонстрирует интереса к обновлению оборудования, совершенствованию и технологическому развитию генерирующих мощностей. Не уделяется внимания даже сохранению имеющегося потенциала. Кризис российской электроэнергетики является не только технологическим, но и всеобщим. Для его преодоления недостаточно замены устарелого и изношенного оборудования, энергетика нуждается в качественном обновлении. Однако без глубоких общественных преобразований (включая кардинальную смену экономической и политической модели России) не приходится рассчитывать на перемены к лучшему.[3]

Использованные источники:

1. Рекламно-информационный журнал. Электротехнический рынок. Износ оборудования системная проблема всей электроэнергетической отрасли. [Электронный ресурс]. – URL: [<http://market.elec.ru/nomer/36/iznos-oborudovaniya-sistemnaya-problema-vsej-elekt/>]
2. Административно-управленческий портал. Холдинг МРСК: операционная деятельность и инвестиционные проекты. [Электронный ресурс]. – URL: [<http://www.aup.ru/news/2010/11/13/4391.html>]
3. Альтернативы. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: проблемы и перспективы мировой энергетики. [Электронный ресурс]. – URL: [<http://www.alternativy.ru/ru/node/2243>]
4. Административно-управленческий портал. Теплоэнергетика России. [Электронный ресурс]. – URL: [<http://www.aup.ru/news/2011/01/21/4589.html>]
5. Информационный портал TRANSFORM.RU. Электроэнергетика и Власть. Противоречия, упущенные возможности. Проблемы энергетической и общей безопасности. Что делать? [Электронный ресурс]. – URL: [<http://www.transform.ru/articles/html/12reforma/ref00101.article>]

*Дядечко В.В., кандидат экономических наук
заведующий кафедрой управления предпринимательской деятельностью
Жестков П.А.
аспирант*

*НОУ ВПО Балтийская академия туризма и предпринимательства,
Россия, г.Санкт-Петербург*

ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ

В современных условиях российского банковского рынка, особенно актуальным вопросом для предприятий банковской сферы становится поиск перспективных и при этом малозатратных путей повышения качества взаимодействия с клиентами. Активного использования традиционных банковских решений в современных реалиях уже недостаточно, требуется внедрение передовых информационных технологий, реализованных в различных методах банковского обслуживания. Одним из актуальнейших нововведений на сегодняшний день являются услуги Интернет-банкинга, использование которых позволяет банкам сокращать издержки, совершенствовать обслуживание клиентов и повышать качество предлагаемых услуг.

Интернет-банкинг (Internet banking – i-Banking) – это новая технология предоставления банковских услуг, которая позволяет любому зарегистрировавшемуся в электронной системе банка клиенту осуществлять полный спектр банковских операций, не посещая отделения банка [1]. Интернет-банкинг фактически представляет собой услугу удаленного доступа клиента к счетам, продуктам и услугам банка с целью осуществления предлагаемых банком операций.

Впервые системы Интернет-банкинга стали использоваться в России еще в 1998 году. Активная интеграция банковских Интернет-технологий на рынок финансовых услуг в России началась с Автобанка, который запустил систему «Интернет Сервис Банк». Эта система и положила начало развития нового направления банковских услуг в нашей стране. Уже спустя 5 лет, в России насчитывалось порядка 50 тысяч пользователей данной услуги, а к 2007 году, число банков, предлагающих такую услугу, увеличилось с 17% (данные на 2003 год) до 55%. На сегодняшний день, услугу Интернет-банкинга в России предлагают более 90% крупных банков [2].

Согласно статистике на 01.01.2013, которая представлена в таблице 1, количество пользователей систем Интернет-банкинга в России превысило отметку в 28 млн. человек, и это только среди физических лиц. Из них, пользователей с доступом посредством мобильных телефонов – 25,6 млн. человек. Для сравнения, на начало 2010 года, этот показатель составлял всего 5,7 млн. человек. По статистике, предоставленной Банком России, число счетов физических и юридических лиц в банках РФ с доступом через Интернет на начало 2013 года достигло 30,7 млн. счетов. При этом их доля в

общем количестве счетов (99,9 млн. счетов) достигла 31%. Исходя из анализ предоставленных цифр, можно с уверенностью заявить, что количество пользователей Интернет-банкинга неуклонно растет [3].

Таблица 1. – Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях* (тыс. ед.)

	Общее количество счетов	в том числе открытых клиентам:				
		юридическим лицам, не являющимся кредитными организациями , всего	из них:	физическим лицам, всего	из них:	
			с доступом через сеть Интернет		с доступом через сеть Интернет	с доступом посредство м мобильных телефонов
2008 год						
На 1.01.08	27 722,6	1 290,0	553,3	26 432,7	2 794,5	1 284,9
На 1.04.08	24 495,2	1 235,5	585,2	23 259,7	2 743,5	1 423,8
На 1.07.08	28 914,6	1 355,7	667,8	27 558,9	3 370,2	1 761,7
На 1.10.08	33 228,1	1 461,0	757,9	31 767,1	4 137,1	2 185,9
2009 год						
На 1.01.09	38 862,0	1 591,1	871,6	37 270,9	4 532,4	2 576,1
На 1.04.09	32 592,8	1 488,5	830,1	31 104,3	3 849,1	2 730,2
На 1.07.09	37 537,5	1 612,7	931,9	35 924,8	4 212,7	2 885,6
На 1.10.09	41 895,6	1 706,8	1 009,6	40 188,7	4 752,0	3 415,0
2010 год						
На 1.01.10	46 715,4	1 791,4	1 090,6	44 924,0	5 763,5	4 011,8
На 1.04.10	40 099,3	1 662,8	1 041,2	38 436,5	5 319,3	4 618,8
На 1.07.10	46 016,7	1 812,7	1 157,6	44 204,0	6 271,1	5 462,7
На 1.10.10	52 586,9	1 877,7	1 235,9	50 709,2	8 278,3	6 813,4
2011 год						
На 1.01.11	59 042,7	2 006,4	1 361,6	57 036,3	10 360,0	8 081,8
На 1.04.11	50 311,5	1 905,6	1 318,8	48 405,9	8 855,7	9 546,4
На 1.07.11	58 226,9	2 081,3	1 466,9	56 145,6	12 921,0	11 984,7
На 1.10.11	68 397,3	2 224,6	1 619,4	66 172,7	15 008,0	14 539,5
2012 год						
На 1.01.12	79 261,9	2 404,2	1 801,2	76 857,7	19 554,4	17 796,7
На 1.04.12	68 069,6	2 275,8	1 808,5	65 793,9	17 398,8	19 202,0
На 1.07.12	79 226,0	2 482,8	2 005,3	76 743,1	22 191,8	21 036,7
На 1.10.12	87 992,1	2 657,7	2 190,8	85 334,4	24 236,0	22 187,5
2013 год						
На 1.01.13	99 885,5	2 798,5	2 345,7	97 087,0	28 377,8	25 629,9

* Включаются счета в российских рублях, по которым с начала года проводились безналичные платежи, в том числе с использованием расчетных и кредитных карт.

По мнению аналитиков, поток клиентов, предпочитающих Интернет-банкинг, сравним с эпидемией. Привлекательность Интернет-банкинг для банков и для их клиентов основана на ряде преимуществ, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Преимущества Интернет-банкинга

Преимущества Интернет-банкинга	
Для банков	Для клиентов
Рост качества обслуживания	Оперативность проведения операций
Экономичность	Круглосуточный доступ ко многим сервисам без необходимости посещения отделения банка
Широкий охват клиентской базы	Мониторинг операций
Работа в круглосуточном режиме	Единовременное управление несколькими счетами
Увеличение доходов	Более низкая стоимость услуг, в сравнении с традиционным банкингом
	Онлайн-консультирование

Без всяких сомнений, Интернет-банкинг обладает множеством очевидных достоинств, которые и в дальнейшем будут способствовать развитию данного направления банковского бизнеса. Однако существуют и объективные причины, препятствующие этому развитию. Среди них можно выделить:

1. Вопрос безопасности. В настоящее время, в России существует определенный риск проникновения в систему онлайн-банкинга третьих лиц, особенно при произведении расчетов. Также остро стоит вопрос безопасности по части сохранности средств на клиентских счетах. К сожалению, по данным статистики, на сегодняшний день, существует вероятность несанкционированного доступа к клиентской информации. Кроме того, существует практика подделывания электронной подписи, служащей неотъемлемым инструментом осуществления банковских операций в Интернете. В целях противостояния сложившейся ситуации, банками активно применяются современные технологии программно-аппаратной защиты. Их уровень постоянно совершенствуется.

2. Вопрос финансовой грамотности клиентов является серьезным сдерживающим фактором на пути развития Интернет-банкинга в России.

Большинство людей до сих пор не понимают специфику деятельности банков, не разбираются в предлагаемых ими продуктах, а внедрение Интернет-банкинга еще больше усложняет эту ситуацию.

3. Вопрос технической стороны. На сегодняшний день, основная сложность этого вопроса заключается в том, что на рынке существует всего несколько компаний, предлагающих готовое ПО для Интернет-банкинга. Как правило, стоимость этого программного обеспечения весьма велика. Кроме того, довольно серьезным техническим препятствием для развития Интернет-банкинга в России можно назвать отсутствие у значительной части населения страны доступа к высокоскоростному Интернету.

Несмотря на рассмотренные проблемы, современный уровень развития информационных и коммуникационных технологий открывает новые горизонты для банковской сферы. Используя ресурсы глобальной сети Интернет, банки приобретают значительный потенциал по расширению спектра своих продуктов и услуг, пересмотру маркетинговых технологий, оптимизации операционных расходов, диверсификации способов ведения бизнеса, ре-сегментации клиентской базы, развитию ко-брендowych взаимоотношений [5].

Перспективы развития любой системы определяются внутренними и внешними факторами, которые влияют на появление, существование, функционирование и развитие самой системы. Рассматривая Интернет-банкинг как «систему», можно заключить, что потенциал ее развития зависит от перечисленных выше факторов. Прежде, чем составлять оптимистичные или, напротив, пессимистичные прогнозы развития Интернет-банкинга, целесообразно рассмотреть именно факторы, формирующие те или иные сценарии его развития в России.

Итак, рассмотрим более подробно основные внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на Интернет-банкинг.

Целевая аудитория Интернет-банкинга – лицо (частное лицо или предприятие), располагающее компьютером, некоторыми познаниями в области его использования, доступом в сеть Интернет, заключившее с банком договор об оказании банковских услуг. Важными элементами, сужающими целевую аудиторию, являются: неразвитая инфраструктура информационных технологий на территории РФ; неразвернутость сети Интернет; статистическое превышение доли населения преклонного возраста по сравнению с молодым; менталитет населения, содержащий недоверие в отношении информационных банковских технологий.

Международный опыт доказывает, что Интернет-банкинг реально выгоден как банкам, так и их клиентам. Более того, постоянное совершенствование технологий, развитие новых сервисов, разработка инновационных продуктов и услуг делает данный рынок все более привлекательным для потребителей. Банки успешно развивают системы Интернет-банкинга как для физических, так и для юридических лиц.

Нормативно-правовое регулирование определяет законодательное поле для эффективного функционирования Интернет-банкинга. Финансовая сфера особо нуждается в четкой правовой регламентации законодательного уровня, в целях обеспечения прав, обязанностей и законных интересов всех участников соответствующих отношений. Пожалуй, главной из существующих проблем по данному вопросу является отставание нормативного регулирования от развития среды регулируемых правоотношений.

Сервис–затраты–доходность. Эти три компонента необходимо учитывать особо, поскольку затраты на внедрение, поддержку и развитие Интернет-банкинга оборачиваются приемлемыми показателями доходности от клиентского использования продуктов и услуг банка посредством удаленного доступа. В данном случае, как нельзя лучше подходит выражение «цель оправдывает средства»: сервис востребован, благодаря его внедрению сокращаются затраты банка на операционное обслуживание клиентов (по сравнению с обслуживанием в офисе), он удобен для клиентов, не желающих стоять в очередях; он удобен для осуществления платежей юридическим лицам.

Интернет-банкинг – новый сервис по сравнению со стандартным способом совершения банковских операций (в офисе банка и через операциониста). Однако, вместе с тем, новое средство не следует идеализировать и делать единственным каналом для клиента к продуктам или услугам банка. До сих пор существует немалое количество клиентов, которым комфортнее ходить в офис, которые не имеют компьютера и не доверяют Интернет-банкингу из соображений безопасности.

Хеджирование рисков банка и клиента – весьма определяющий фактор для оценки Интернет-банкинга, поскольку все участники данной цепочки – банк, клиент, посредник – могут стать жертвами экономических, репутационных и иных потерь. В этой связи, весьма небесперспективным выглядит развитие рынка страхования применительно к сфере Интернет-банкинга.

Взаимодействие различных систем Интернет-банкинга между собой, а также с международными и внутренними платежными системами в настоящее время опосредовано законодательно установленными элементами. С одной стороны, такие элементы представляют собой некий барьер для совершения недобросовестных операций, с другой – выступают «статьей» вынужденных операционных расходов банка. Требуется определить «золотую середину», учитывающую интересы государственного регулирования, коммерческие интересы банка, экономические потребности клиента, международного сообщества в банковской сфере.

Ко-брендинг (Co-Branding). В том случае, если банк использует систему Интернет-банкинга совместно/через некое третье звено с партнером (например, компанией-участником ко-брендowego проекта), рейтинг банка

повышается как в глазах своих клиентов, так и в глазах партнерских клиентов. Это неизбежно приводит к тому, что банку будет гораздо легче предлагать клиентам обеих категорий свои продукты и услуги, а клиентам – воспринимать маркетинг банка, поскольку они получили позитивный опыт взаимодействия с банком и готовы пользоваться его предложениями, рассчитывая на определенную планку качества. Также, немаловажно заметить, что клиенты предпочитают пользоваться теми сервисами, продуктами или услугами, которые исходят от брэнда, пользующегося общепризнанным авторитетом, занимающим высокие рейтинговые позиции. Кроме того, очень привлекательными выглядят программы взаимных бонусов и «cash-back»-условий (партнерские скидки).

Интернет-банкинг – направление деятельности или среда существования банка? Вопрос этот выглядит риторическим лишь на первый взгляд. На сегодняшний день, в мире успешно ведут деятельность банки, существующие исключительно в онлайне. Например, The First Internet Bank of Indiana <https://www.firstib.com/>, Virtual Bank www.virtualbank.com, Redneck Bank www.redneckbank.com, Japan Net Bank (JNB) <http://www.japannetbank.co.jp/>. В России развитость так называемых «онлайн-банков» пока невысока: укреплению таковых не способствуют инфраструктурные, правовые, социально-экономические особенности нашей страны. Однако вместе с тем, большинство российских банков в разной степени интенсивности развивают сервис Интернет-банкинга как перспективное направление бизнеса.

Главной целью тарифов на обслуживание клиентов является принесение прибыли банку, а также покрытие его издержек на это обслуживание. Минимизируя издержки на обслуживание клиента, используя Интернет-банкинг, банк получает возможность снизить тарифы и тем самым не только привлечь больше клиентов, но и удержать имеющихся яркими предложениями.

Социально-психологические факторы будут присутствовать всегда, поскольку человеческая психология – неотъемлемая часть работы всех систем, функционирующих с участием человека. Различные возрастные группы, проживание на различных территориях, отражающиеся в неравномерном распределении материальных благ, уровне благосостояния и образования, степени развитости инфраструктурных компонентов среды обитания – все это непременно оказывает влияние на спектр востребованных банковских продуктов и услуг. Недоверие к новым возможностям, боязнь компьютера и Интернета, нежелание понимать нематериальные финансы – эти и многие другие предрассудки постоянно будут сопровождать сферу Интернет-банкинга.

Технологии и поддержка клиентов выступают основной сопровождающей Интернет-банкинга, поскольку именно технологичность и надежная поддержка процессов и клиентов делает Интернет-банкинг

удобным в обращении инструментом формата «24x7» и «on-line worldwide». От безупречности функционирования механизмов системы зависит как сама система Интернет-банкинга, так и имидж банка в глобальной сети в целом.

Маркетинг является существенным фактором развития Интернет-банкинга. Информационные технологии позволяют более гибко и диверсифицированно подходить к формированию маркетинговых стратегий и реализации маркетинговых компаний тем банкам, которые внедрили сервис онлайн-банкинга. Общение с клиентом становится проще, появляются значительные по объему и содержанию материалы, которые закладываются в основу маркетинговых исследований в целях разработки и оптимизации банковских продуктов и услуг.

Безопасность. Это понятие стало синонимом самого понятия «Интернет-банкинг» с момента появления последнего. Ежедневно банки предпринимают шаги, направленные на минимизацию рисков, связанных с безопасностью операций в «онлане», однако, несмотря на развивающиеся технологии и предпринимаемые усилия, мошенничество в данной сфере останется ее неотъемлемым элементом, ведь тот, кто придумал замок, знает, как его открыть.

Универсальность системы Интернет-банкинга неоднократно выступала предметом многочисленных дискуссий. Она рассматривалась как возможность интеграции системы Интернет-банкинга в другие платформы (например, торговые точки, авиаперевозчики), системы предоставления государственных/муниципальных услуг, а также в виде единой системы межбанковских операций.

В действительности же ситуация такова, что крупные игроки на банковском, межбанковском и международном банковском рынках вовсе не намерены сдавать позиции и не готовы отказаться от своей системы в пользу какой бы то ни было. Региональные – менее крупные – банки разрабатывают свои собственные системы Интернет-банкинга, поскольку не каждая кредитная организация обладает необходимыми финансовыми возможностями для реализации задачи.

В настоящее время можно говорить о некой «внутренней» универсальности системы Интернет-банкинга применительно к крупным игрокам, сочетающим банковский бизнес с иными (к примеру, корпорация, включающая в себя банк, страховую компанию и т.д.). Примером таких компаний могут служить: www.vtb.ru, www.alfabank.ru, www.barclays.com. Такие системы дают возможность клиентам совершать различные манипуляции с продуктами компаний, входящих в рамки единой системы: управление банковским счетом, совершение операций с картами, открытие счетов и вкладов, информация о движении средств по счетам, заказ продуктов и услуг, управление пенсионным счетом, приобретение страховых полисов и т.п. [4].

Совокупный учет факторов, влияющих на функционирование и развитие Интернет-банкинга, указывает, что банк, выявив оптимальное соотношение показателей перечисленных выше факторов, может определить тактические и стратегические цели по внедрению и развитию рассматриваемого сервиса. Сфера Интернет-банкинга, ввиду инновационности и высокой динамики развития, требует тщательного и щепетильного подхода в определении ее сильных и слабых сторон для конкретного банка. Что касается стабильных и крупных банковских организаций, то они активно развивают направление Интернет-банкинга, имея полное осознание долгосрочности и перспективности инвестиций в данный технологичный клиентоориентированный сервис.

Для дальнейшего успешного развития Интернет-банкинга, проблемы, описанные в рамках данной статьи, которые, разумеется, нельзя назвать единственными, но приоритетными, необходимо разрешать, ориентируясь на безусловный перевес преимуществ данной системы и роста ее актуальности.

Однако, несмотря на существующие в данном сегменте банковского рынка сложности, Интернет-банкинг в России все же развивается, причем серьезными темпами. Эксперты полагают, перспективы развития Интернет-банкинга в стране будут наблюдаться как в качественном, так и в количественном выражении.

Качественный рост будет заключаться во внедрении новых сервисов и расширении функциональности существующих систем в банках, с целью реализации наиболее полноценного, качественного и, что самое главное, безопасного способа предоставления банковских онлайн-услуг. Выражение количественного роста будет производиться в расширении базы активных пользователей подобных сервисов. Для поддержания и улучшения обоих показателей, необходимо грамотное управление вышеописанными гибкими факторами, изменение которых, производимое согласно меняющейся ситуации рынка, способно превратить направление Интернет-банкинга в превалирующую платформу.

Использованные источники:

1. Тагирбекова, К. Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело) – М., 2003. – 354 с.
2. Банки.ру. Информационный портал. «История Интернет-банкинга». – <http://www.banki.ru>
3. Центральный банк Российской Федерации. «Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях». – <http://www.cbr.ru>
4. <http://www.banking-guide.org.uk/internet-banking.html>
5. <http://www.e-xecutive.ru/community/articles/1636638/>

*Евдокимова Ю.В., кандидат философских наук
доцент кафедры экономики
менеджмента и прикладной информатики
Московский филиал Санкт-Петербургского
гуманитарного университета профсоюзов
НОУ ВПО Институт искусств и информационных технологий
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Исходя из исследований Всемирного банка, условия развития инвестиционных позиций в РФ не являются оптимальными. По критерию «простота осуществления предпринимательской деятельности», РФ занимает в рейтинге 120 место [2]. Общие условия ведения инвестиционной деятельности также оцениваются Всемирным банком как частично удовлетворительные [2].

Динамика движения капитала, в целом, неблагоприятна. Чистый отток капитала составил в 2012 г. 56,8 млрд. долларов [5]. В сравнении с 2011 годом, показатели более оптимальны, в данном периоде вывоз капитала из страны составил 80, 5 млрд. долл. [5], Однако, ситуация коренным образом усугубляется в 2013 г. В первом квартале 2013 года отток капитала из РФ превысил 25 миллиардов долларов, из которых основная доля пришлась на банковский сектор, что в 3 раза превышает пороговое значение аналогичного периода конца 2012 года [6].

Согласно основным макроэкономическим показателям прогноза социально-экономического развития РФ, доля инвестиций в ВВП должна составить 35, 75% к 2025 г. Аналогичный расчетный показатель составляет 28,6% в 2013 году [7]. Для того чтобы выявить возможности реализации задач государства, направленных на поступательный экономический рост, основанный на инвестиционном сценарии развития, необходимо рассмотреть в комплексе потенциал инвестиций, учитывая государственные, иностранные, венчурные, а также совокупный инвестиционный потенциал государства.

Инвестиционные возможности, к сожалению, невелики. Речь идет о доходности потенциальных вложений. Банковские вклады обеспечивают доходность по депозитам, в лучшем случае, эквивалентную темпу инфляции. Вложения в недвижимость не обладают достаточной ликвидностью, в силу относительно небольшого спроса на многие ее объекты (гаражи, земельные участки и пр.). Паевые инвестиционные фонды являются очень рискованной альтернативой вложению капитала в силу отсутствия должного профессионализма в управлении средствами фондов. Вложение в драгоценные металлы предполагают обязательность налогообложения в случае их реализации, а также ощутимую разницу между покупкой и продажей актива.

На основе анализа федеральных инвестиционных проектов, можно выделить следующие позитивные изменения текущего года: примерно в трети субъектов РФ на четверть увеличивается финансирование строительства дорог. Вновь созданные дорожные фонды усилят целевую направленность финансирования. В 2013 году планируется ввести в эксплуатацию 334 км федеральных трасс [2]. Приоритетом выступает строительство и модернизация дорожных коммуникаций в Казани и Сочи.

Инвестиционная программа Газпрома предусматривает минимальное инвестирование в размере 970 миллиардов рублей [2].

Инвестиции в РЖД в 2013 году должны составить 400 миллиардов рублей [2]. Предполагается дальнейшее развитие инфраструктуры, приобретение новых локомотивов, развитие систем пропускных мощностей.

Улучшение инвестиционного климата РФ за счет широкомасштабного привлечения средств иностранных инвесторов также приоритетно для государства. Согласно данным экспертов, приток иностранных инвестиций в 2013 году снизится, хотя предыдущие годы, в целом, демонстрировали более благоприятную картину. Так, в 2011 г. значительно вырос объем прямых инвестиций в российскую экономику (на 22%), показав седьмую позицию, по сорока ведущим государствам [3], инвесторов привлекал рост внутреннего рынка, относительно низкая стоимость трудовых ресурсов при достаточно высокой квалификации работников, рост производительности труда. В 2012 год также произошло увеличение прямых инвестиций, хотя и гораздо менее значительное, их рост составил 1,4% относительно 2011 года [4]. Произошел рост портфельных инвестиций в 2,3 раза. Совокупная картина менее благоприятна. В 2012 году произошло снижение иностранных инвестиций в экономику России на 18,9%. Также, на 21,8%, снизился объем прочих инвестиций [4]. Главной причиной сокращения притока иностранных инвестиций в страну является вступление РФ в ВТО, что привело к росту импорта.

Венчурный рынок РФ находится в стадии роста и развития. Наиболее активным является инвестирование сектора информационных технологий. Идет увеличение, как количества венчурных инвесторов, так и расширение их специализации. Формирование стандартов инвестирования, растущая прозрачность рынка, привлекают инвесторов, позволяя иностранным венчурным фирмам принимать участие в проектах не только на их заключительной стадии. Позитивно появление на российском рынке частных венчурных фондов.

Насущной проблемой сегодняшнего дня остается недостаточная самостоятельность регионов в плане использования федеральных финансовых ресурсов. В 2012 году субъекты РФ не использовали субсидии и субвенции инвестиционной направленности на сумму 165 млрд.руб.[1].

Одним из наиболее приоритетных направлений, предусматривающих увеличение инвестиционной составляющей российской экономики, является

совершенствование межбюджетных отношений. Необходимо дальнейшее использование механизмов стимулирующего характера. На сегодняшний момент, за счет средств федерального бюджета, финансируются регионы, демонстрирующие рост налогового потенциала. Так, за два года 32 субъектам РФ было выделено 20 миллиардов рублей (Калужская область - 2,6 миллиарда рублей, Тюменская - 2,5 миллиарда и т.д.) [1]

Следующим позитивным начинанием является субсидирование регионов, показавших наиболее благоприятные результаты с позиций эффективности деятельности региональных органов власти. Дальнейшие действия будут направлены на объединение этих позиций с увеличением совокупного финансирования.

Также предполагается расширение перечня субсидий, которые будут распределяться путем утверждения приложений к закону о бюджете, что позволит повысить эффективность отдачи от вложенных средств, выделить наиболее приоритетные направления финансирования, а также укрепит долгосрочные подходы.

Необходимость выравнивания бюджетной обеспеченности, конечно, приоритетна, но реализация данных мероприятий должна быть уравновешена развитием наиболее рентабельных, перспективных проектов, дающим возможность активного поступательного экономического развития конкретного региона и государства в целом.

В качестве базового инструментария предлагается использовать налоговое стимулирование. Налоговое стимулирование коснется налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц, прямых имущественных налогов и специальных налоговых режимов, поскольку данные налоговые платежи обеспечивают свыше 90% объема доходов консолидированного бюджета РФ [1]. Вторым инструментом являются дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов. Причем данные инструменты будут функционировать во взаимодействии: в тех регионах, где налоговые льготы будут весьма значительны, что повлечет за собой недополучение части налоговых доходов, будет произведено «уравновешивание» за счет соответствующих межбюджетных трансфертов.

Использованные источники:

1. Кузьмин В. Регионам на вырост. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/03/28/sybsidii-site.html> (дата обращения 27.04.2013).
2. Курбатова О. Инвестиции в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.investmentrussia.ru/teoriya-investirovaniya/investitsii-v-rossii-2013.html> (дата обращения 28.04.2013).
3. Лютова М. Объем прямых инвестиций в Россию вырос на 22% . [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/news/2277401/obem_pryamyh_investicij_v_rossiyu_vyros_na_22_i_dostig_53(дата обращения 27.04.2013).

4. Об иностранных инвестициях в 2012 г. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/41inv27.htm (дата обращения 28.04.2013).
5. Отток капитала из РФ. Официальный сайт информационного агентства «Финмаркет». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=3190232> (дата обращения 28.04.2013).
6. Отток капитала из России превысил 25 млрд. долларов за квартал. Официальный сайт Интернет – проекта «Lenta.ru» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2013/04/03/ottok/> (дата обращения 27.04.2013).
7. Письмо Минэкономразвития РФ от 21.11.2007 г. N 20167-АБ/Д03 «Об основных показателях прогноза социально-экономического развития» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=415289> (дата обращения 28.04.2013).

*Евстифеев А. А.
студент 5 курса
экономического факультета
НИ МГУ имени Н. П. Огарева
Россия, г.Саранск*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Государственное регулирование играет большую роль в формировании и развитии структуры общества. Одним из рычагов, позволяющих регулировать социальную и экономическую политику, является, прежде всего, финансовая система общества и входящий в ее состав государственный бюджет. [4, стр. 1]

Аккумулируя все налоги в бюджетном фонде, государство затем в процессе перераспределения финансирует важнейшие направления жизни и деятельности общества в целом, а также отдельного индивида. Необходимо отметить, что именно за счёт налоговых поступлений государство удовлетворяет потребности своих граждан. И это неудивительно, ведь доля налоговых поступлений составляет от 70% до 90% всех доходов государства. Именно поэтому налоговые поступления имеют очень большое значение для формирования бюджета, чем меньше налогов поступает в федеральные, региональные, местные бюджеты, тем меньше доходы на развитие страны и на удовлетворение потребностей граждан. [3, стр. 1]

Основное бремя обеспечения жизни населения Российской Федерации несет на себе федеральный бюджет. На сегодняшний день ведутся различные дискуссии, а также вносятся значительные изменения в Бюджетный Кодекс Российской Федерации, что отражается и на самих поступлениях в бюджет. Неизменным остается лишь то, что налоговые доходы являются основой формирования федерального бюджета Российской Федерации.

Нужно отметить, что значительное увеличение акцизов на алкоголь, табак и нефть могут повлечь за собой расширение теневого рынка и уклонение от налогообложения. Для того чтобы бюджет действительно формировался в соответствии с прогнозом нужно также усилить систему контроля за налогообложением. Согласно Посланию Президента в 2012 году произошли изменения в сфере финансового контроля, а также в сфере внесения поправок и дополнений в Бюджетный Кодекс Российской Федерации, но нет уточнений относительно налогового контроля и налогового законодательства.

Нельзя также оставить без внимания увеличение с каждым годом суммы задолженности по налогам. Так в начале 2012 года списана задолженность в размере 30 миллиардов рублей, которая накапливалась в течение последних десяти лет. Проблема состоит в поиске действенных мер по взысканию просроченных платежей. [4, стр. 2]

Действующая система сбора средств федерального бюджета имеет ряд недостатков, вследствие чего бюджет недополучает денежные средства, либо получает их, но не в достаточном количестве. К проблемам, связанным с формированием доходной части бюджета, за счёт налоговых поступлений относятся следующие проблемы:

1. Прохождение средств от налогоплательщика до получателей бюджетных средств, а также поставщиков товаров, работ и услуг этим получателям, замедляет большое количество счетов по уровням органов казначейства.

2. Остатки средств федерального бюджета, находящиеся на лицевых счетах органов казначейства не могут находиться в оперативном управлении.

3. Ненадлежащее исполнение налогоплательщиками своих обязанностей по уплате налогов и сборов. Причём такие правонарушения приобретают массовый характер. Опасность таких правонарушений заключается в том, что они перекрывают каналы поступлений денежных средств в доходную часть бюджетов всех уровней, что в свою очередь снижает результативность бюджетной и налоговой политики Правительства России и субъектов Федерации [7, стр.78].

Государственная политика в сфере мобилизации бюджетных доходов в период посткризисной стабилизации была направлена на расширение финансовой самостоятельности субъектов Российской Федерации и

муниципалитетов, а также задействование их собственных возможностей по укреплению доходной базы региональных и местных бюджетов. [1, стр.1]

Во второй половине 2008 года темпы экономического роста в России значительно замедлились из-за мирового финансового кризиса. Это привело к тому, что бюджет стал получать меньше налоговых поступлений от бизнеса. Также проблемой в области доходов становится снижение дохода от внешнеторговой деятельности. Таможенные пошлины составляют до 40% бюджета. [8, стр. 5]

Проблемы, негативно влияющие на устойчивость и сбалансированность субнациональных бюджетов, по-прежнему остаются нерешенными. В результате сохраняется зависимость бюджетов большинства регионов от федерального центра, формируются условия для неэффективного использования перераспределяемых межбюджетных трансфертов. [1, стр. 2]

Необходимо отметить, что местное самоуправление должно базироваться на прочном финансово-экономическом фундаменте и этот фундамент в основной своей части состоит из доходов местных бюджетов, поэтому одной из острейших проблем, встающих перед органами местного самоуправления, является низкая обеспеченность местных бюджетов собственными доходами, а также сам порядок межбюджетных отношений. По мнению Н. Л. Пешина, рост экономической базы муниципальных образований должен опережать экономический рост государства, доходы муниципальных образований должны расти быстрее, чем доходы государства. Такой дисбаланс роста доходов между муниципалитетами и государством не представляется реальным, но то, что от наполняемости доходной части местных бюджетов зависит самостоятельность муниципальных образований, сомнению не подлежит. [6, стр. 1]

Дотационность муниципальных образований является достаточно высокой. Налоговая и бюджетная реформы последних лет в России были направлены на то, чтобы изменить порядок формирования экономической базы местного самоуправления, обеспечить перераспределение средств федерального бюджета для решения вопросов местного значения, законодательно отнесенных к их компетенции. Однако идеология межбюджетных отношений сегодня строится в совершенно ином направлении – централизации налоговых доходов территориальных бюджетов на федеральном уровне.

На сегодняшний день доля налога на доходы физических лиц в доходах местных бюджетов составляет значительную долю. Это говорит о том, что данный налог самый собираемый. В то же время плательщиками данного налога являются физические лица, имеющие доходы в муниципальных образованиях, т.е. 100% данного налога собирается в муниципальных образованиях, а 70% поступает в бюджеты субъектов Российской Федерации. Из этих доходов в основном формируются фонды

финансовой поддержки муниципальных образований, откуда поступают дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности. Исходя из этого, напрашивается вывод, что дефицитность муниципальных образований искусственно создана законодателем. [6, стр. 3]

Если в Бюджетном кодексе Российской Федерации закрепить норматив для городских округов не 30%, а 60%, то бюджет городского округа будет бездефицитным. В этом случае есть еще один аспект – встречное финансирование, т.е. НДФЛ сначала направляется в бюджет субъекта Российской Федерации, а из бюджета субъекта Российской Федерации в местные бюджеты. При этом теряется время для местных бюджетов в получении доходов. Для решения обозначенной проблемы необходимо внести изменения с Бюджетный кодекс Российской Федерации (ст. 61, 61.1, 61.2) в части доходов от налога на доходы физических лиц перераспределить его следующим образом по видам муниципальных образований:

50% – городским округам;

30% – муниципальным районам;

20% – городским и сельским поселениям, входящим в муниципальные районы.

По сути, перераспределение налоговых доходов должно привести к сокращению дотационности местных бюджетов, а в случае возникновения излишних доходов у муниципальных образований предусмотрены «отрицательные» трансферты от муниципальных образований в региональный фонд финансовой поддержки субъекта Российской Федерации.

Оценка ожидаемых налоговых поступлений производится службой федерального казначейства. Она крайне важна, так как на ее основе определяется сальдо, которое предстоит покрыть из других источников. В первую очередь эту разницу пытаются покрыть за счет разделяемых налогов, собираемых на данной территории. Если сумма этих ресурсов недостаточна, то субъект Российской Федерации предоставляет соответствующую дотацию. Некоторые из органов местного самоуправления являются «донорами» – налоговые поступления на их территории превышают сумму, которая может быть им оставлена на основании среднего уровня перераспределения или установленного для них потолка расходов, если последний покрывается ниже этого среднего уровня; другие – «получателями», поскольку сбалансированность бюджетов достигается дотациями, в то время как «доноры», чьи расходы могут быть обеспечены поступлениями от собственных или разделяемых налогов, их недополучают.

В этой системе заложена определенная доля случайности, связанная с уровнем собираемости налогов: если собираемость ниже, чем предполагалось, доля участия органов местного самоуправления не изменяется, соответственно, они получают меньше, чем рассчитывали; и

наоборот, если налоговые поступления выше ожидаемых – органы местного самоуправления остаются в выигрыше.

Необходимо отметить, что переход муниципальных образований на траекторию развития требует поиска принципиально иных источников финансирования. Если уровень текущих муниципальных расходов определяется величиной текущих доходов, то привлечение заемных ресурсов позволяет органам местного самоуправления перейти к целевому планированию расходов – принимать новые муниципальные программы и финансировать их за счет займов. Такой подход представляется справедливым, поскольку создаваемые в рамках инвестиционных проектов объекты муниципальной инфраструктуры функционируют в течение десятков лет, использование займов дает возможность не только в короткие сроки обеспечить финансирование проектов, но и равномерно распределить бремя расходов между всеми поколениями жителей, пользующихся созданной инфраструктурой.

По мнению А. И. Жукова, также обозначается проблема собираемости и правильности уплаты налога на доходы физических лиц. При этом органы местного самоуправления напрямую заинтересованы в увеличении доходной части местных бюджетов от этого налога, хотя только косвенно могут влиять на это.

Для этих целей налоговые органы должны информировать местные администрации муниципальных образований:

1) об уплаченных суммах в целом по соответствующим видам налогов и сборов;

2) о суммах задолженности, недоимки, отсроченных (рассроченных), реструктурированных и приостановленных к взысканию налогов, сборов, пеней и штрафов. [5, стр. 27]

Последним новшеством в налоговой сфере, как и во множестве других отраслей, является автоматизация. Прежде всего, это напрямую связано с концепцией системы электронного бюджета. Появление компьютеров и иной техники автоматизации значительно упрощает работу налогового инспектора, но при этом возникают проблемы у налогоплательщика. Плательщик налогов и сборов зачастую сталкивается со сложностью восприятия налогового законодательства и если ранее он мог воспользоваться консультацией налоговых органов и «человеческим фактором», то теперь при наличии, хотя бы одной ошибки или помарки компьютер может не засчитать сделанную работу (сдача и заполнение декларации, оплата налогов, сборов, штрафов и т.д.). Данная проблема особенно остро встает перед представителями более старших поколений.

В последнее время остро стоит проблема неуплат платежей. Эти платежи возникают при внесении денежных средств налогоплательщиком в бюджетную систему Российской Федерации и, к примеру, отсутствии какого-либо реквизита в декларации, наличия орфографической ошибки и т.

д., то есть при зачислении денежных средств Казначейство РФ сталкивается с проблемой соотнесения платежа к конкретному физическому или юридическому лицу [2, стр. 32].

Не последнее место занимает вопрос об уклонении от налогообложения как физических, так и юридических лиц. Основным фактором, влияющим на данную проблему, прежде всего, является менталитет нашей страны. Существование правового воспитания дает значительный результат на экономические показатели и этому свидетельствует, например зарубежный опыт. Налоговое законодательство для данной цели должно более конструктивно относиться к налогоплательщикам: обеспечивать конфиденциальность полученной информации и давать полную защиту своим источникам. Также эту проблему можно рассматривать и со стороны государства. Ни для кого не секрет, что налоговое законодательство Российской Федерации является несовершенным. Предпосылками данного явления выражаются и в молодости налоговой системы в целом, и в невозможности глобальных изменений в связи с зависимостью всех сфер государства и т. д., но факт того, что данная проблема должна быть решена, не опровергается.

Таким образом, выходом из сложившейся ситуации может стать снижение налоговых ставок. Однако следует повысить при этом штрафные санкции за уклонение или неуплату налогов. Сделать это нужно таким образом, чтобы платить налоги стало выгоднее, чем уклониться от налога и заплатить санкции которые в два или три раза выше налогов. Понизив ставки налогов, необходимо отменить некоторые льготы, что позволит увеличить доходы. Создав такие условия, доходы государства будут гораздо выше, чем на сегодняшний день, и это положительно скажется на доходной части бюджета. [3, стр. 4]

Итак, нужно отметить, что в настоящее время существует достаточно много проблем формирования налоговых доходов бюджетов разных уровней Бюджетной системы Российской Федерации. Это пробелы в налоговом законодательстве, низкая обеспеченность и высокая дотационность местных бюджетов, уклонение от налогообложения юридических и физических лиц, наличие просроченных платежей и т. д. И для решения этих проблем необходимо совершенствовать налоговую систему Российской Федерации, усилить контроль за поступлением налоговых доходов в бюджеты и за их эффективным использованием, а также осуществлять поиск действенных мер по взысканию просроченных платежей.

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы формирования налоговых доходов региональных и местных бюджетов // Журнал ВАК. Управление экономическими системами. Электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-48-122012/item/1894-2012-12-26-10-46-27> – Заглавие с экрана.

2. Арсентьева И. М. Взаимодействие органов Казначейства России с администраторами доходов бюджетов по учету поступлений в бюджеты // Финансы. – 2012. – №1. – с. 30-35.
3. Беспамятных Е. А. Проблемы формирования доходной части бюджета за счет налоговых поступлений / Е. А. Беспамятных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/263/1126> – Заглавие с экрана.
4. Даутова А. Г. Некоторые проблемы формирования доходов федерального бюджета Российской Федерации / Даутова А. Г., Гиленко А. С. // ГОУ ВПО «Югорский государственный университет», г. Ханты-Мансийск.
5. Жуков А. И. Одна из проблем формирования местных бюджетов // Финансы и кредит. – 2005. - №6. – С.27.
6. Кузнецов С. П. О некоторых проблемах формирования налоговых доходов муниципальных образований в Российской Федерации / С. П. Кузнецов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vgmu.hse.ru/data/2012/06/27/1255852751/%D0%9A%D1%83%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%86%D0%BE%D0%B2%2063-71.pdf> – Заглавие с экрана.
7. Сорокина Е. Л. Налоговая система России /Е. Л. Сорокина // ЭКО. – №3. – 2008. – С.78
8. Федеральный бюджет России. Проблемы его формирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://referat.yabotanik.ru/jekonomika/federalnyj-bjudzhet-rossii-problemy-ego-formirovaniya/78691/74238/page2.html> – Заглавие с экрана.

*Евстюхина М.С.
студент 5 курса*

*ФГБОУВПО «Мордовский государственный университет имени
Н.П. Огарева» Рузаевский институт машиностроения (филиал)
Россия, Республика Мордовия, г. Рузаевка*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Понятие кадрового потенциала включает в себя определение таких категорий как кадры и потенциал. Под кадрами предприятия понимают совокупность всех человеческих ресурсов, которыми обладает организация. Это сотрудники организации, а также партнеры, которые привлекаются к реализации некоторых проектов, эксперты или консультанты, которые могут быть привлечены для проведения исследований, разработки стратегии, реализации конкретных мероприятий и т.д. Персонал предприятия независимо от его организационно-правовой формы составляют все работники, участвующие своим трудом в его деятельности на основе трудового договора [1, с. 25].

Кадровый потенциал предприятия - это совокупность качественных и

количественных характеристик персонала, работающего по найму на достижение определенных целей предприятия, которые включают численность, состав и структуру, физические и психологические возможности работников, интеллектуальные и креативные способности, их профессиональные знания и квалификационные навыки, коммуникативность и способность к сотрудничеству, отношение к труду и другие качественные характеристики [3, с. 56].

Под оценкой можно понимать деятельность уполномоченных на ее осуществление лиц (представителей администрации, коллектива, служб персонала, специализированных внешних организаций) по определению степени пригодности того или иного человека к выполнению возложенных на него обязанностей, достигнутых успехов, степени выраженности необходимых для работы качеств.

Правильная оценка качеств человека возможна только тогда, когда будут четко сформулированы требования к ним. Поэтому такие требования разрабатываются высококвалифицированными экспертами. Но поскольку оцениваемые лучше знают свои возможности, целесообразно, чтобы они также участвовали в этом процессе [5, с. 256].

Организация оценки кадрового потенциала предприятия может осуществляться кадровой службой организации и сторонними оценочными центрами.

Рассмотрим наиболее распространенные методы организации оценочных процедур кадрового потенциала, используемые в практике кадровой работы. Они могут быть качественными, количественными (баллы), описательными [5, с. 106].

Описательный метод предполагает последовательную обстоятельную характеристику (письменную или устную) достоинств и недостатков работника (претендента) по результатам повседневного наблюдения за ним. На ее основе можно строить оценочные шкалы.

Метод свободной балльной оценки применяется в случае, если соответствующая процедура происходит однократно по какому-то специальному поводу.

Метод стандартных оценок (карта оценок) состоит в том, что линейный руководитель (эксперт) заполняет специальную форму. В ней по степени соответствия требованиям должности характеризуются ключевые аспекты работы или качества сотрудника (претендента), влияющие на достижение целей. Набор этих качеств зависит от категории персонала.

Метод прост, но содержит элементы субъективизма, а также позволяет непосредственным руководителям, не желающим портить с подчиненными отношения, завышать оценки.

Чтобы этого избежать, оценочная форма может заполняться сотрудником службы персонала, который предварительно всесторонне обсуждает с руководителем работу аттестуемого. Такая практика

обеспечивает единообразие оценок в рамках организации, хорошо воспринимается работниками, но требует дополнительных затрат.

Оценки развитости ключевых качеств испытуемых могут быть абсолютно негативными, улучшаемыми и позитивными. При негативной оценке хотя бы одного из качеств претендента на работу лучше не принимать, а от работающих – избавляться. Обычно такие люди для работы непригодны. Остальные являются условно пригодными и относительно пригодными к дальнейшей деятельности (относительно – потому что все необходимые качества нельзя точно определить) [5, с. 108].

Метод стандартных оценок принадлежит к группе так называемых рейтинговых методов, суть которых состоит в том, что оценка ведется по критериям в соответствии со шкалой (да – нет, в баллах и проч.). Здесь возникает проблема надежного разграничения соседних оценок, а при нечетном числе баллов – проблема середины.

Метод анкет и сравнительных анкет в простейшей форме предполагает, что эксперт ставит галочку против оцениваемой характеристики работника (при ее присутствии) или оставляет пустое место, если та недостаточно выражена. Общий рейтинг при этом определяется числом совпадений имеющихся качеств с требуемыми.

В усложненном варианте оценка каждой позиции происходит по шкале от «отлично» до «плохо», а общей оценкой результативности становится сумма рейтингов.

Вариантом метода анкет может быть заполнение последних не только руководителем, но и подчиненным с последующим их сравнением группой экспертов, которые формируют окончательную интегральную оценку.

Метод сравнения по парам основывается на том, что имена оцениваемых работников наносятся на карточки, которые попарно сопоставляются с установленным критерием, и эксперт выбирает из пары карточку того, кто более ему отвечает. Затем подсчитывается число раз, когда работник был лучшим в паре, и результаты представляются в виде индекса предпочтений. Полученные индексы можно сравнивать со средним рейтингом.

Метод «классификация» предполагает, что оценщик распределяет работников поочередно – от лучшего к худшему по какому-то общему критерию. Для группы более 20 человек его применение затруднительно.

Это заставляет их строже подходить к оценке, но в то же время вносит элемент формализации, поскольку само распределение может не соответствовать фактическому положению дел.

Метод решающей ситуации, используемый в основном для исполнителей, основан на оценке их действий в определенных ситуациях как успешных и неуспешных (для претендентов они могут задаваться), а затем распределении их в рубрики в зависимости от характера работы. С ними, как с эталоном, сопоставляется поведение оцениваемого работника.

На его основе можно составить план улучшения исполнения обязанностей по таким направлениям, как планирование, организация, руководство, анализ, контроль, принятие решений, отношение к персоналу, коммуникации, знание работы.

Метод шкалы рейтингов поведенческих установок предполагает заполнение анкеты, содержащей 6 – 10 важнейших характеристик трудового поведения, формулируемых как оцениваемым, так и экспертом на основе анализа 5 – 6 решающих ситуаций. Сотрудники независимо друг от друга рассказывают о соответствующих примерах из своей практики, которые затем обобщаются и передаются экспертам, размещающим оценки на шкале. Эксперт прочитывает в анкете рейтинга описание какого-либо критерия и ставит пометку на шкале в соответствии с мнением оцениваемого о своем гипотетическом поведении. Исходя из этих характеристик, он определяет итоговый рейтинг и делает прогнозы на будущее. Метод дорогостоящ и трудоемок, но доступен и понятен.

Метод шкалы наблюдений за поведением. Аналогичен предыдущему, но вместо определения поведения работников в решающей ситуации текущего времени оценщик фиксирует на шкале количество случаев, когда работник вел себя тем или иным специфическим способом ранее. Метод трудоемок и дорог [5, с. 110].

Метод определения степени достижения намеченных целей (сравнивается то, что было намечено и то, что фактически достигнуто). Эффективен для управленческого персонала.

Суть *метода эталона* состоит в сопоставлении оцениваемых с идеалом (но его трудно определить) или реальным лицом, наилучшим по тем или иным критериям (но в качестве эталона не следует выбирать себя или неординарных лиц), и фиксации отличий. Его положительная сторона – четкость; отрицательная – невозможность учесть многие личностные особенности людей. Обычный результат оценки хорошего сотрудника в целом – около 80% идеала.

Метод оценки по факторам результативности (пригоден в основном для управленцев) предполагает, что выбирается 10 – 20 параметров, каждый из которых обстоятельно раскрывается с комментариями и примерами. Оценки – до 5 баллов по фактору.

Матричный метод состоит в комбинации некоторых предыдущих. В его рамках эксперты оценивают сотрудников в баллах по трем группам параметров (факторам результативности), оказывающим влияние на итоги работы, – выполнению функций (должностных обязанностей), деловым и личным качествам. Для каждого из параметров определяется вес в соответствии с тем вкладом, который его достижение должно вносить в конечные результаты. Баллы умножаются на соответствующие веса и их произведения суммируются, в результате чего выводится общий балл,

оценивающий успехи данного сотрудника. Все выше изложенное представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Матричный метод оценки формирования кадрового потенциала предприятия

	Функции				Деловые качества								Личные качества								Итого
Фактор	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л	М	О	П	Р	С	Т	У	Ф	Х	
Вес фактора	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л	м	о	п	Р	с	т	у	ф	х	
	Баллы, оценивающие соответствующие качества																				
Должности и фамилии оценивающих																					

Зарубежная наука располагает более обширным арсеналом средств и подходов к оценке качества рабочей силы, с помощью которых можно подойти и к самому предмету оценки, и к субъекту оценки, и к средствам оценки. Во-первых, это методы, в основе которых лежат формализованные подходы (анкетирование, тестирование и т.п.), и, во-вторых, методы с использованием неформальных подходов (собеседование, наблюдение). В методике аттестации персонала германских фирм заложен принцип балльной оценки определенных элементов качества рабочей силы, необходимых для осуществления конкретной трудовой деятельности. Каждый сотрудник оценивается по 6 критериям (знания и опыт, мышление, принятие решений, ответственность, информационные связи и контакты, персональные характеристики), включающим 30 признаков качества рабочей силы, имеющих 6 уровней оценки [4, с. 251].

Например, знания и опыт работников характеризуются по следующим признакам: профессиональные знания, опыт, навыки решения типовых задач, дополнительные знания и опыт, знание мировых стандартов. Все признаки имеют весовой коэффициент по значимости и, соответственно, максимальное количество баллов для каждого уровня оценки, набранная сумма баллов и содержательная часть признаков и критериев являются характеристикой уровня качества способностей человека к труду на данный момент.

Приведем пример технологии оценки персонала на японских предприятиях:

1) Изучение биографии (в том числе семейных отношений, характера образования, физического развития, особенностей интеллекта, общительности и проч.).

2) Знакомство с результатами ежегодной аттестации, содержащимися в личном деле.

3) Экспертная оценка способностей и личных качеств менеджеров на предмет выдвижения обычно на основе трехсторонних анкет, которые заполняет руководитель, подчиненные и сам субъект. Анкета включает блоки: способности, опыт работы, развитие и совершенствование 24 черт характера.

4) Выполнение письменных заданий (разработка проекта, подготовка делового письма, составление доклада).

5) Экзамены, собеседования, интервью.

Обобщая рассмотренные выше методики, представляется целесообразным упростить методику за счет интеграции оцениваемых объектов и вести расчет не по каждому отдельному работнику, а по кадровым потенциалам структурных подразделений и предприятия в целом. Определяя стратегические цели развития кадрового потенциала, увязанные со стратегией развития предприятия, руководство получает информацию о тех, кого необходимо развивать и обучать, на кого следует опираться и ориентировать остальных, и способствует формированию специфических категорий кадрового потенциала - кадрового резерва и ядра.

Использованные источники:

- 1 Амстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. / перевод с англ. Под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2009. – 848 с.
- 2 Евстюхина М.С. Совершенствование механизма формирования кадрового резерва// Социально-экономическое развитие современного государства в условиях глобализации: материалы международной научно-практической конференции(25 сентября 2012 г.) – часть 1, 2012. – 228 с.
- 3 Евстюхина М.С. Формирование кадрового потенциала машиностроительного предприятия в условиях инновационного развития/ М.С.Евстюхина, Н.Р. Куркина// Регионология. – 2013. - №1. – 160 с.
- 4 Кузьмин М.А. Методические подходы к оценке кадрового потенциала: общий обзор// Экономика и управление – 2011.- №5(78). – 255 с.
- 4 Хучек М. Стратегия управления трудовым потенциалом предприятия./ М. Хучек. - М.: Рос. акад. упр., 2003. - 230 с.

*Егошина Е.О.
магистрант*

*Байкальский государственный университет экономики и права
г. Иркутск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье рассмотрена тема необходимости определения стратегии для развития предприятия и определения его дальнейших действий.

Ключевые слова: стратегия, цель, период развития предприятия.

В наше время деньги инвестируют в бизнес-проекты с просчитанным бизнес-планом, выработанной стратегией развития предприятия. Почему так происходит? Потому что в таких бизнес-проектах видна конечная цель.

Цель подобна «пусковому механизму» деятельности, пока нет цели – нет деятельности, появляется цель – может появиться и деятельность [1].

В теоретических концепциях утвердилось понимание цели как некоторого состояния, к которому стремится тот или иной объект. Уже в процессе постановки целей фиксируются те свойства и качества, которые должен получить объект по завершении определенной деятельности. Цель, таким образом, формирует основы деятельности. При этом деятельность трактуется как активность, направленная на достижение сознательно поставленной цели. Бесцельная активность не является деятельностью.

Цель характеризуется предварительной продуманностью. В конце процесса труда получается результат, который уже в начале этого процесса имелся в представлении человека. После того как цель поставлена, анализируется ситуация, в которой будет осуществляться деятельность, выбираются способ и средства достижения этой цели, намечается последовательность будущих действий – планируется схема деятельности.

Исходя из поставленных целей руководство вырабатывает стратегию деятельности предприятия.

Стратегия – образ организационных действий и управляющих подходов, используемых для достижения организационных задач и целей организации. Определение сферы бизнеса, целеполагание, определение краткосрочных и долгосрочных задач (программ), определение стратегии достижения цели образует стратегический план.

Для построения стратегического плана нужно пройти три основных этапа[2]:

- анализ внешней и внутренней среды;
- формулировка миссии (смысла существования) и целей организации;
- разработка стратегии.

Разработка стратегии зависит от занимаемой ниши на рынке, жизненного цикла предприятия, поставленных целей, отрасли, в которой специализируется предприятие.

Для того, чтобы определить основные характеристики отрасли, необходимо определить следующие факторы [6]:

- 1) размеры рынка;
- 2) масштабы конкуренции (конкуренция в местном, региональном национальном или мировом масштабе);
- 3) темпы роста рынка и стадия, на которой находится рынок (начало подъема, быстрый рост и взлет, начало зрелости, конец зрелости и насыщение, застой и старение, спад);

4) число конкурентов и их относительные размеры – действует ли в отрасли множество мелких компаний или в ней доминирует небольшое число крупных фирм;

5) количество покупателей и их финансовые возможности;

6) идет ли интеграция «вперед» (с потребителями продукции)) или «назад» (с поставщиками сырья)

7) направления и темпы технологических изменений как в процессе производства, так и в создании новых продуктов:

8) легкость вхождения в отрасль и выхода из нее;

9) являются ли продукты/услуги фирм-конкурентов высокодифференцированными, слабодифференцированными или практически одинаковыми;

10) имеют ли возможность компании осуществлять экономию на масштабах производства, транспортировке, маркетинге или проведении рекламных мероприятий;

11) имеет ли отрасль доходность выше или ниже среднего уровня прибыли в целом.

При планировании и оценке результатов деятельности компании необходимо учитывать жизненный цикл любого предприятия, который включает несколько стадий (начальная стадия, период быстрого роста, период зрелости, спад)[3].

Начальная стадия. На данной стадии развития разработка продукции, построение организационной структуры компании или поиск инвесторов могут иметь более важное значение, чем сами финансовые показатели. Завоевать место на рынке при ограниченных ресурсах - основная задача для молодых компаний. Поэтому наиболее важными финансовыми показателями на начальной стадии развития предприятия являются рост доходов и операционные денежные потоки.

Также эта стадия характеризуется концентрацией усилий на развитии технологии бизнеса и рынка, ожиданием вознаграждения в будущем, контролем немедленной обратной связи. Успех приводит к кризису лидерства (основатель бизнеса не справляется с проблемой роста)

На данной стадии выбирается стратегия ограниченного (или концентрированного) роста [4] .

Этот тип стратегии используется предприятиями со стабильным ассортиментом продукции и производственными технологиями, слабо подверженными влиянию технологического прогресса. Выбор такой стратегии возможен в условиях относительно слабых колебаний конъюнктуры товарного рынка и стабильной конкурентной позиции предприятия. Основными типами этой базовой стратегии являются: стратегия усиления конкурентной позиции; стратегия расширения рынка; стратегия совершенствования продукта. Соответственно стратегия предприятия в этих условиях направлена в первую очередь на эффективное

обеспечение воспроизводственных процессов и прироста активов, обеспечивающих ограниченный рост объемов производства и реализации продукции. Стратегические изменения деятельности в этом случае сводятся к минимуму.

На этой стадии главным является завоевание достаточного количества заказчиков и поставка им товаров и услуг в объемах, достаточных для выживания.

Период быстрого роста. На этой стадии предприятие продолжает отслеживать рост доходов, но уже в сравнении с показателями рентабельности и управления активами (возврат на инвестиции, остаточная прибыль). По мере того, как наращивается капитал, оценка денежных потоков становится менее важной. Происходит построение формальных управленческих систем: организационная структура, системы отчетности и контроля, стандартизация бизнес-процессов, процедур и правил, установление более формальных связей, развитие управленческих кадров. Успех ведет к кризису автономии (кризис управления).

Для этой стадии бизнеса характерна стратегия ускоренного (интегрированного или дифференцированного) роста.

Стратегия в этом случае носит наиболее сложный характер за счет необходимости обеспечения высоких темпов развития деятельности, ее диверсификации по различным формам, регионам и т.п. [4].

Организация демонстрирует, что она жизнеспособна, однако продолжающаяся борьба за выживание будет влиять на взаимоотношения между оборотом фирмы и расходами. Для финансового роста необходимо превышение доходов.

Период зрелости. На этой стадии развития основное внимание предприятия направлено на увеличение доходов на привлеченные активы и собственный капитал. Поэтому необходим строгий контроль над основными активами, соответствующими денежными потоками и рентабельностью.

Стратегия предприятия в этих условиях призвана обеспечить эффективное дезинвестирование и высокую маневренность использования высвобождаемого капитала в целях обеспечения дальнейшей стабилизации.

Период спада. На этом этапе наблюдается значительное снижение доходов. Операции остаются прибыльными, но чистая прибыль в процентном отношении к выручке снижается. Однако операционные денежные потоки имеют тенденцию ускоряться, поскольку сокращается оборотный капитал. Поэтому руководство предприятия должно очень взвешенно подходить к возможности инвестирования [5].

Соответственно стратегия таких предприятий (организаций) дифференцируется в разрезе отдельных объектов стратегического управления, будучи подчинена различным стратегическим целям их развития. Предприятие может умеренно инвестировать в основные средства и прочие активы, но снижение чистых привлеченных активов уже довольно

значительно. Показатели рентабельности инвестиций и остаточного дохода имеют относительно невысокие значения. Доходы на чистые привлеченные активы снижаются настолько быстро, насколько чистая прибыль снижается относительно базы чистых привлеченных активов.

Основные компоненты процесса формулирования стратегии как логической деятельности включают в себя выявление потенциальных возможностей и угроз во внешней среде компании, а также оценку рисков и возможных альтернатив. Прежде чем принимать какие-либо решения, следует взвесить все сильные и слабые стороны фирмы в совокупности с наличными или доступными ресурсами. Необходимо в максимальной степени объективно оценить способность компании использовать существующие в настоящее время возможности и противостоять рискам. Стратегическую альтернативу, основывающуюся на соответствии между существующими рыночными возможностями и способностями фирмы при заданном уровне рисков, мы будем называть экономической стратегией.

Эта процедура предполагает, что при сравнительной оценке способностей своей компании и возможностей рынка, как имеющихся в настоящее время, так и тех, чье появление они ожидают на развивающихся рынках, стратеги действуют в максимальной степени аналитично и объективно. Та степень риска, на которую они готовы пойти, зависит преимущественно от уровня прибыли, на который ориентируется компания. Чем выше ожидаемый уровень прибыли, тем выше приемлемая степень риска. Риски же заключаются в ошибочности прогнозов появления новых возможностей на развивающихся рынках либо в недостаточно высоком уровне компетенций компании.

Описанный мною интеллектуальный процесс позволяет выявить то, что компания могла бы сделать в отношении к существующим в рыночной среде возможностям, а также то, на что она способна в отношении к актуальным способностям и ресурсам. Кроме того, указанный процесс позволяет привести эти две точки зрения в некое оптимальное соответствие. При определении стратегии необходимо также принять во внимание — вне зависимости от чисто экономических соображений, — какой путь развития предпочитает глава компании и его ближайшее окружение. Личные ценности, надежды и идеалы могут и должны оказывать влияние на итоговое решение, а потому мнение и желание руководства компании непременно должны войти в состав стратегического решения.

И наконец, процесс выбора стратегии включает в себя и этический аспект, который в некоторых областях производства имеет весьма существенное значение. Как в отношении к степени вызываемого ими риска оцениваются те или иные альтернативы, так в отношении к принятым в социуме стандартам поведения выражаются и этические компоненты, которые неизбежно повлияют на итоговый выбор стратега. В конечном счете, те или иные альтернативы экономического поведения представляются

более или менее привлекательными именно на фоне определенных общественных норм и идеалов. Таким образом, четвертый элемент стратегического решения — то, что компания должна делать.

На самой начальной стадии развития предприятия выбирается стратегия выхода на рынок. Определяются товары или услуги, с которыми можно выйти на рынок, сегмент рынка и ценовая ниша. Обязательно нужно сделать анализ внешней среды и плановый (предполагаемый) анализ внутренней среды. Показатели для контроля: объем продаж. Также можно учитывать пожелания клиентов, добавляя наиболее востребованные услуги или товары в рамках специализации. Очень важную роль на ранних стадиях развития предприятия играет рекламная компания.

Использованные источники:

1. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Ерофеев П.Ю. Организация предпринимательской деятельности/ Учебник. Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. — 2004. — С.448
2. Ланкина В.Е. Менеджмент организации: Учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера./ Под общей ред. В.Е. Ланкина. — Таганрог: ТРТУ, 2006.
3. Бизнес как модель [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.real-business.ru/subpage.php?material=169>
4. Оводков Д.А. Виды стратегии // Политэкономические проблемы современных социально-экономических систем: материалы Международной научно-практической конференции (15 фев. 2007 г., г. Воронеж) под ред. И.Т. Корогодина, В.В. Гаврилов: в 2 ч. — Воронеж: Воронежский государственный университет, 2007
5. Финансовый менеджмент. Теория и практика./ По ред. Стояновой Е.С. — М: Перспектива, 2005.
6. Мишурова И. В. Управление малым предприятием: менеджмент и маркетинг: учебное пособие / Под ред. И.В. Мишуровой / Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». — Ростов н/Д, 2008. — 326 с.

*Елисеева Л.В.
магистрант*

*Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г.Иркутск*

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ: КОНЦЕПЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ

Отсутствие ясности в терминологии управления взаимоотношениями с клиентами (CustomerRelationshipManagement, CRM) очевидно. CRM — достаточно широкое понятие. Определений CRM почти столько же, сколько экспертов в сфере CRM. Единственное, в чем сходятся аналитики и ученые, — это то, что CRM означает что-то «непосредственно обращенное к

клиенту». В остальном не существует удовлетворяющего всех определения. [1]

В первую очередь, по мнению автора, следует разграничить понятия концепции CRM и технологий CRM.

Необходимо понимать, что стратегия CRM возникла как ответ на изменение внешней рыночной среды – рост конкуренции и, как следствие, рост ожиданий клиента в области качества обслуживания.

В условиях сегодняшнего рынка с его высочайшей конкуренцией стало жизненно необходимым воспринимать клиентов как отдельных личностей, состоящих в отношениях с компанией.

У всех клиентов, как их не определяй, есть одна общая черта – они любят хорошее обхождение. В век CRM это означает персонализацию – науку и искусство создания индивидуального уникального опыта для каждого отдельного клиента.

Концепция CRM – это стратегический подход к управлению компанией, направленный на увеличение общего дохода и чистой прибыли компании, посредством выстраивания взаимовыгодных отношений с клиентами.

Всякий раз, обращаясь в компанию, клиент получает некий опыт. Благоприятный опыт может повысить лояльность клиента, негативный – повлечь уход клиента к конкуренту.

Большинство компаний теряет, как минимум 50% своих клиентов каждые пять лет. Причем наиболее распространенной причиной ухода является низкое качество обслуживания, отсутствие внимания, равнодушие и т.д.

Именно долгосрочные отношения с клиентом и являются наиболее прибыльными.

С помощью современных информационных технологий и инструментов математического программирования можно создать разнообразные модели управления отношениями с клиентами, позволяющие современным компаниям более эффективно, использовать свои ресурсы, увеличить скорость обслуживания клиентов благодаря автоматизации маркетинга, способствуя тем самым максимизации корпоративной прибыли.[2]

Большинство компаний рассматривает систему CRM как проект или пакет ПО, а не как комплексную стратегию.

Чтобы система CRM была действительно эффективна, она должна интегрироваться с бизнес-процессами, формирующими опыт клиента, и поддерживать их.

Технологии работают только на тактическом уровне – это просто инструмент осуществления планов, нацеленных на реализацию стратегии.

Само наличие программного продукта класса CRM не решит проблемы компании во взаимоотношениях с клиентами. С другой стороны,

реализация клиентоориентированного подхода в работе компании в современных условиях уже невозможна без внедренной информационной системы класса CRM.

Чтобы получить все преимущества от использования клиентоориентированной стратегии, нужна комплексная корпоративная информационная система управления взаимоотношениями с клиентами, которая включает в себя: систему продаж, обслуживание и поддержку, маркетинг, управление взаимоотношениями с партнерами, управление взаимоотношениями с сотрудниками.

Улучшение знаний и понимание желаний, предпочтений и потребностей клиентов облегчает выход на новые рынки, сохранение и наращивание клиентской базы, а это в свою очередь расширяет базу знаний компании о потребителях.

CRM является важным фактором капитализации компании, т.к история взаимоотношений с клиентами, накопленная компанией в структурированной форме, а также наличие дисциплины сбора и анализа этой информации в дальнейшем станет одним из основных активов. Данные CRM не раз помогали оценить стоимость таких нематериальных активов, как «лояльность торговой марки» при слиянии компаний или поглощении.[3]

Технология управления взаимоотношениями с клиентами позволяет решать следующие задачи:

- Сбор в единую клиентскую базу всех накопленных данных о клиентах, сделках, маркетинге и сервисе. Четко прослеживается хронология взаимодействий с клиентом, начиная с момента первого обращения в компанию до заключения сделки и послепродажного обслуживания.

- Обмен информацией между подразделениями и сотрудниками без «информационных провалов». Такие провалы значительно увеличивают расходы на обеспечение текущей деятельности.

- Автоматизация последовательности работ (бизнес-процессы) и интеграция их в рабочую среду, регламентация деятельности сотрудников по типовым операциям. В большинстве случаев бизнес-процессы не автоматизированы, что приводит к тому, что менеджеры работают каждый «по своей схеме», новички трудно и медленно входят в должность. Бизнес-процесс – это регламентированная цепочка действий, приводящая к определенному результату, например продаже продукта клиенту. Необходимо, чтобы компания работала в едином ритме и стандарте, что позволит сотрудникам компании качественно обрабатывать обращения всех клиентов согласно принятому стандарту.

- Получение расширенных аналитических отчетов и прогнозирование продаж, повышение эффективности принятия решений руководством. Важность отчетности часто недооценивается. Слабая и скудная отчетность может привести к неверным стратегическим или тактическим решениям и бесполезным усилиям. Отчетность – это создание настроенных по виду и

содержанию экранных или печатных представлений информации для чтения и просмотра.

– Планирование и анализ эффективности маркетинговых мероприятий. Проведение целенаправленных маркетинговых кампаний и оценка их эффективности для выработки приоритетной стратегии продаж.

– Контроль удовлетворенности клиентов, регистрация и разбор жалоб. Важным аспектом работы компании является обратная связь с клиентами. Одной из причин оттока клиентов является недостаточное внимание, которое компания проявляет к недовольству клиентов предоставляемым уровнем обслуживания. В большинстве случаев клиенты уходят не по причине самого факта недовольства, а по причине неспособности компании оперативно решить проблему клиента.

– Накопление знаний компании и управление ими. Стимулирование творческой деятельности персонала, повышение производительности труда менеджеров по продажам, маркетингу и сервисному обслуживанию за счет удобного доступа к информации о клиентах из любой точки и с любых устройств (КПК, ноутбук, смартфон).

Таким образом, суть CRM-системы не в информационной базе, заложенной в компьютер, а в методологии работы с клиентами, в соответствии с которой должны действовать все сотрудники предприятия. Программное обеспечение, в свою очередь, помогает справиться с все возрастающими потоками информации, организовать и структурировать их, быстрее и полнее использовать.

Использованные источники:

1. Гринберг П. CRM со скоростью света: привлечение и удержание клиентов в реальном времени через Интернет / П. Гринберг : пер. с англ. В. Агапова. – СПб: Символ-Плюс, 2013. – 528 с.
2. Пейн Э. Руководство по CRM : Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Э. Пейн : пер. с англ. С. В. Кривошеин. – Минск : ГревцовПаблицер, 2007. – 384 с.
3. Черкашин П. А. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM): Учебное пособие / П. А. Черкашин. – М.: Интернет-Университет Информационных технологий; БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 384 с.

*Емельянова М.А.
студент группы Э-11-1
Научный руководитель:
Осколкова М.А.
преподаватель кафедры финансового менеджмента
Пермский филиал
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»
Россия, г.Пермь*

ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

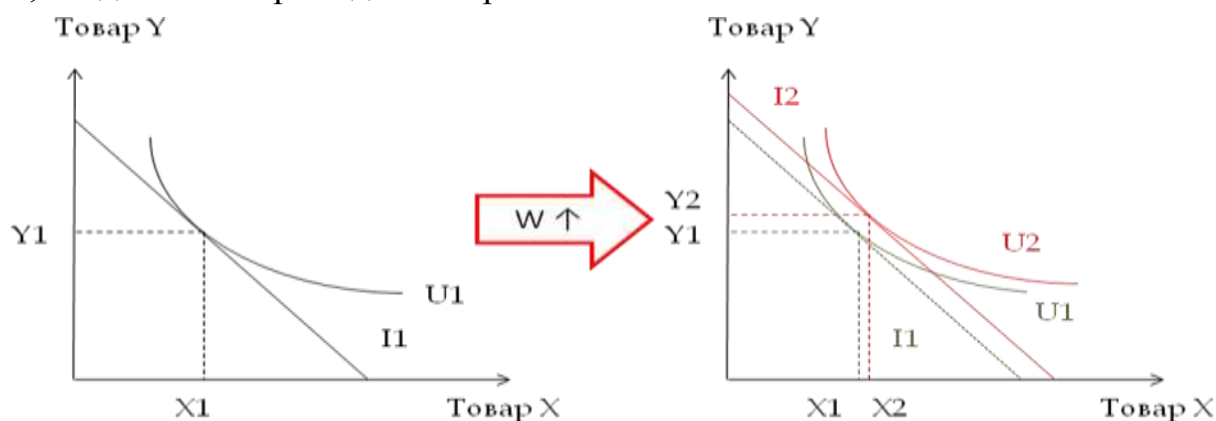
В современном мире экономика является одной из самых важных наук в силу значимости предмета ее изучения. Им являются отношения людей в процессе производства, распределения и потребления экономических благ. Безусловно, экономические показатели конкретной страны показывают, насколько эффективно проходят эти процессы. Особое внимание экономисты уделяют показателю «ВВП на душу населения», так как именно он отражает благосостояние каждого индивида. По исследованиям экономистов, данный показатель стабильно увеличивался после Второй Мировой Войны, особенно в Европейских странах и США. Это позволило прийти к выводу, что уровень жизни в этих странах тоже увеличился. Однако было проведено другое исследование – исследование того, насколько счастливы жители этих стран. Оно проводилось параллельно с измерением благосостояния стран и показало, что уровень счастья, начиная с 50-х годов прошлого века, остается примерно на том же уровне. Это явление было замечено экономистами в начале XXI века.¹⁷ Так, появились стимулы к нахождению истинных причин различия между понятиями счастье и благосостояние.

Благосостояние, с точки зрения экономической науки - это обеспеченность населения необходимыми материальными и духовными благами (предметами, услугами, условиями, удовлетворяющими определенные потребности).¹⁸ О росте благосостояния свидетельствует показатель ВВП на душу населения, так как он указывает на то, сколько способен потратить в год каждый житель конкретной страны. ВВП на душу населения можно так же рассмотреть как доход каждого жителя страны. Соответственно, ежегодный рост доходов увеличивает благосостояние в стране в целом. Доход, с точки зрения макроэкономической теории, распределяется на текущее потребление и сбережения. Сбережения – это средства, направленные на будущее потребление, то есть, их можно рассматривать как инвестиции в будущее. Соответственно, рост доходов приводит к экономическому росту в целом в двух проявлениях. Первое: рост текущего потребления приводит к росту производительности в целом, так

¹⁷ По данным института Гэллага для США и Великобритании

¹⁸ <http://yourlib.net/content/view/180/13/>

как растущий спрос необходимо удовлетворить. Для того, чтобы увеличить производительность, необходимо количественно и качественное улучшение факторов производства. К ним относятся труд, капитал, земля. Их улучшение требует новых инъекций в экономику – инвестиций, которые образованы с помощью сбережений. Поэтому второе проявление экономического роста заключается в следующем: возросшие инвестиции увеличивают запас капитала, а затем увеличиваются и доходы. Микроэкономическая теория так же утверждает, что доход способствует росту благополучия индивида. При росте дохода он может приобрести больше товаров и услуг, что увеличивает его полезность. Рассмотрим случай, когда он выбирает два товара из их множества:



, где График 1. Увеличение благосостояния вследствие увеличения дохода
 X_2, Y_2 – количества товаров X и Y после повышения дохода,
 U_1, U_2 – уровни полезности для потребителя,
 I_1, I_2 – бюджетные ограничения (доход),
 W – реальная заработная плата.

По графику, $U_2 > U_1$, следовательно, увеличение дохода приводит к увеличению полезности, то есть, благосостояние индивида тоже увеличивается. Такой подход к его измерению был агрегирован и взят за основу экономических политик многих стран.

Далее представлены показатели ВВП на душу населения. Для удобства страны разделены на 3 группы. Далее они будут сравнены с результатами некоторых исследований.

Таблица 1. Показателями ВВП на душу населения в 2011 году.

Группа	Ранг по рейтингу ВВП	Страна	Доход (\$)
Группа 1	8	Дания	60390
	19	Канада	45560
	11	Нидерланды	49730
	36	Израиль	28930
	9	Швеция	53230
Группа 2	68	Россия	10400
	14	США	48450
Группа 3	188	Афганистан	400

	179	Того	560
	157	Лаос	1130
	166	Камбоджа	830

В общем списке страны были разделены на 3 категории:

С высоким уровнем дохода на душу населения	12350-183150
Со средним уровнем дохода на душу населения	1000-12350
С низким уровнем дохода на душу населения	190-1000

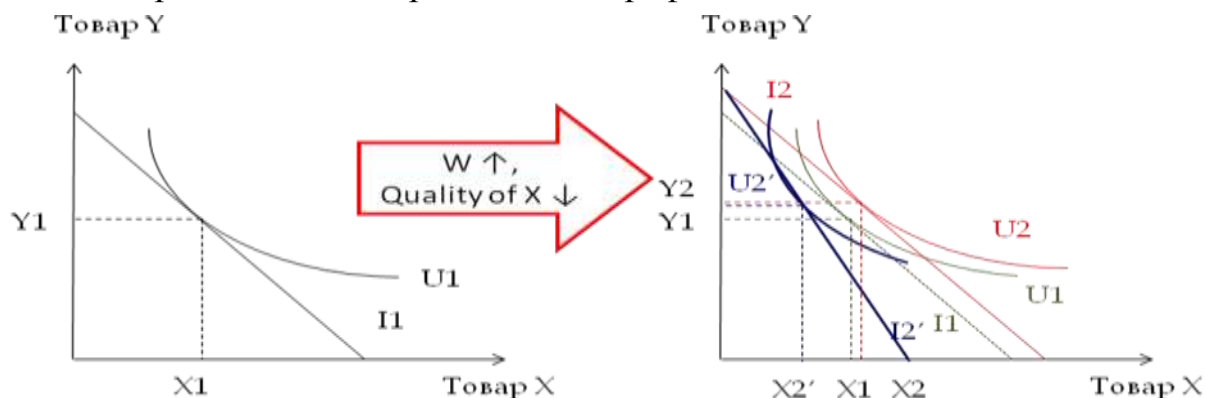
Получение средств для удовлетворения своих потребностей потребитель может совершать различными способами, в том числе и нелегальными. Однако их официальная статистика не фиксирует. Такая ситуация особенно актуальна, если у него нет возможности получать трудовой доход. Чаще всего это происходит тогда, когда он столкнулся с безработицей. Кроме того, что его благосостояние снижается из-за материальных потерь, у индивида меняется и образ жизни. Такая ситуация может привести его к стрессу.

На сегодняшний день мировая общественность приходит к осознанию того, что неэкономические факторы общественной жизни надо учитывать. Применяемая на практике экономическая теория сегодня не способна объяснить многие проблемы общества и предложить их возможные решения. Найти их возможно с помощью междисциплинарного подхода, в котором учитываются правовые, социальные, психологические и иные факторы, влияющие на жизнь общества. Невозможно учесть все внешние факторы, но создать новую экономическую теорию и реализовать ее частично на практике представляется возможным. Поэтому и появилась новая наука – *экономика счастья*.

В современном мире главный показатель экономики счастья – валовое национальное счастье – используется только в королевстве Бутан. В 2008 году премьер-министр Бутана Джигме Тинлей предложил мировой общественности последовать их примеру. Его обращение было услышано, и в последние пять лет экономика счастья подробно рассматривается учеными и политиками мира.

Итак, экономика благосостояния, направленная на улучшение качества жизни в стране, не совсем точно описывает состояние общества. Причиной этому можем считать патерналистский подход. Иначе говоря, уровень удовлетворенности жизнью оценивается не самим индивидом, а исследователями, составляющими данные Системы Национальных Счетов. В экономике счастья, в противоположность этому, используется индивидуалистический подход: индивид сам оценивает свой уровень благополучия. Соответственно, критерии оценки благополучия индивидом субъективны. Это можно показать, используя микроэкономическую теорию

потребителя. Индивид рассматривается именно как потребитель, так как этот агент играет самую важную роль в экономической системе: именно для него производятся товары и услуги, он определяет, что и в каком количестве следует производить. Иными словами, он – главный предъявитель спроса. На его спрос влияют как ценовые, так и неценовые факторы. На графике 1 показано только влияние изменения дохода на спрос. Однако на практике факторы спроса влияют не по отдельности, а в совокупности. Поэтому, если произошло увеличение дохода, нельзя определенно сказать, что потребитель будет потреблять большее количество товара. Для тех же товаров X и Y теперь рассмотрим ситуацию, когда доход индивида увеличился на ту же величину, но качество товара X при этом уменьшилось. Возможный результат изображен на нижеприведенном графике.



Согласно ситуации на графике, нельзя утверждать, что положительное изменение дохода приводит к увеличению благосостояния. Оно может быть перевешено обратным воздействием других факторов. Однако при подсчете ВВП влияние всех внешних факторов учесть невозможно, и это исключает возможность корректно оценить уровень удовлетворенности людей. Следовательно, при росте дохода нельзя утверждать, что люди становятся более счастливыми. Таким образом, для определения уровня счастья важен не только уровень удовлетворенности, но и его *приращение*. Оно зависит от неценовых факторов спроса, таких как качество товара, количество потребителей на рынке, мода, сезон, и т.д. Неценовые факторы спроса формируются за счет потребностей потребителя. Наиболее удачная классификация потребностей представлена в пирамиде Маслоу (см.Рис.1).



Рис.1. Пирамида потребностей по Маслоу

Важно заметить, что при удовлетворении некоторых потребностей, таких, как уважение, любовь индивид непременно контактирует с другими людьми. Поэтому на его уровень счастья влияет как его окружение, так и он сам. Исследователь экономики счастья, профессор Лондонской Школы Экономики, Ричард Лэйард в своей работе «Счастье. Уроки новой науки» выделяет 7 основных факторов, так называемую «Большую семерку». Они являются основой для многих опросов по измерению уровня счастья в различных странах. Часть из них, как и потребности человека, предполагает взаимодействие с окружающими людьми, а другая часть характеризует только самого индивида. Такие факторы, как *семейные и дружеские отношения* способствуют увеличению счастья человека, так как он способен удовлетворить свои социальные потребности с помощью близких людей. Индивид наиболее полно удовлетворен ими, когда отношения с его близкими устойчивы и когда он может доверять другим. Действительно, доверие в обществе играет важную роль во многих отношениях, в том числе и экономических. Очевидно, жители стран с высоким уровнем доверия, например, Норвегии (64%) чувствуют себя более счастливыми, чем, например, жители Бразилии, где уровень доверия составляет 5%. Общество так же способно обеспечить индивиду *личную свободу*. Индивид чувствует себя комфортнее, когда он уверен в том, что законы его страны способны защитить его права. К этим правам можно отнести свободу слова, свободу мыслей, свободу действий. Поэтому жители стран запада, где в течение XX в. господствовала демократия, и по сегодняшний день ощущают себя более счастливыми по сравнению с жителями бывших тоталитарных государств (например, стран, входивших в состав СССР). Среди внутренних факторов, определяющих счастье человека, можно выделить *личные ценности, финансовую ситуацию*. К личным ценностям относят веру, религию, моральные правила. Практика показывает, что отсутствие веры, уверенности в себе снижает уровень счастья в большей степени, чем снижение дохода на

треть. О снижении дохода свидетельствует второй обозначенный фактор – финансовая ситуация. Действительно, каждый стремится достичь стабильности роста доходов. Однако счастье приносит не сам доход, а те блага, которые мы можем приобрести на него. Здесь необходимо еще указать и на рациональность: если человек будет приобретать то, что действительно необходимо ему и его семье, уровень его счастья станет выше. Стабильную финансовую ситуацию способна обеспечить постоянная *работа* – еще один фактор «большой семерки». Согласно исследованиям, проведенным в 2003 году, жители многих стран не включают *здоровье* в список ведущих факторов, определяющих счастье. Причиной этому, по мнению Брикмана¹⁹, в том, что люди постепенно приспосабливаются к физическим ограничениям. Это достаточно оптимистичный индикатор, если речь идет о тяжелых физических дефектах. Однако существует и ряд недостатков этого явления. Во-первых, значительная часть дохода индивида уходит на лекарства и медицинское обслуживание, в то время как он мог бы позволить себе больше других благ, будучи здоровым. Во-вторых, привыкание понижает стимулы к решению общественных проблем, таких как загрязнение окружающей среды. Другая важная проблема в сфере здоровья – рост числа психических заболеваний. К ним, в отличие от физических ограничений, люди не в состоянии приспособиться. Поэтому общество стремится не допустить их дальнейшего распространения. В XXI в. количество занятых в сфере психического здоровья увеличилось по сравнению с прошлым веком. [8] Это означает, что психические заболевания становятся центром внимания в здравоохранении многих стран. [1]

Однако входят ли вышеперечисленные факторы в число главных концепций, определяющих уровень счастья в стране? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим два современных мировых исследования в этой сфере, проведенных в 2011 году. Большое исследование проводила ассоциация агентств Gallup. Уровень благополучия в 146 странах мира измерялся с помощью Well-being индекса. Методология была разработана Даниэлем Канеманом, психологом, социологом, нобелевским лауреатом из Принстонского университета. В каждой стране были опрошены 1000 человек старше 15 лет. Люди оценивали свою *удовлетворенность нынешней и ожидаемой (через пять лет) ситуацией* по 10-балльной шкале. По результатам исследования было выделено три группы респондентов: «преуспевающие» (довольные жизнью), «борющиеся» (средний уровень удовлетворения) и «страдающие» (недовольные). [9]

Таблица 2. Рейтинг счастья по исследованиям Gallup.

¹⁹ Brickman et al., 1978

Рейтинг счастья			
Страна	Удовлетворенность жизнью, %		
	Высокая	Средняя	Низкая
1. Дания	74	24	2
2. Канада	66	33	1
3. Нидерланды	65	34	1
4. Израиль	65	33	2
5. Швеция	65	33	2
...			
13. США	56	41	3
...			
76. Россия	22	58	19
...			
143. Афганистан	4	66	30
144. Того	3	70	27
145. Лаос	3	92	5
146. Камбоджа	2	72	26

Источник: Gallup

Так же исследователи Gallup с помощью опроса пытались выделить факторы, влияющие на счастье. В результате получилось, что уровень счастья зависит от всех аспектов жизни, с которыми соприкасается человек: *удовлетворенность базовых потребностей (еда и жилье), наличие работы и ее качество, защищенность людей системой закона, развитие институтов и инфраструктуры (от честности выборов до доступности и качества дорог, образования, окружающей среды).* [5]

Исследование в 2011 году в данной сфере проводил и британский центр The New Economic Foundation. Его подход базируется на измерении Всемирного индекса счастья (Happy Planet Index, HPI), который, в свою очередь, формируется за счет трех показателей: *ожидаемая ситуация, накопленное богатство и экологический след*²⁰ (*Life expectancy, Experienced Well-being, Ecological Footprint, соответственно*). Исследование проводилось в 151 стране, причем учитывались размеры каждого государства. В крупных странах принимали участие 1000 респондентов в возрасте от 18 до 60 лет, в то время как в небольших странах Африки опрашивались только 500 человек. Следует отметить, что в ходе опроса респондентам необходимо было выделить и факторы, влияющие на счастье. Среди них были выделены такие, как *продолжительность сна, благоприятные погодные условия, взаимопонимание между государственной властью и народом.* [3]

Таблица 3. Рейтинг счастья по исследованиям The New Economic Foundation. Countries by Rank Order. Happy Planet Index²¹.

Ранг	Страна	Ожидаемая ситуация	Накопленное благополучие	Экологический след (гга на душу населения)	Всемирный индекс счастья

²⁰ Экологический след - площадь земли, необходимая для поддержания жизнедеятельности отдельного человека, предприятия или сообщества, а также для восстановления потребляемых ими природных ресурсов и утилизации отходов.

²¹ Источник: The New Economic Foundation

			(0-10)		
1	Коста Рика	79,3	7,3	2,5	64,0
2	Вьетнам	75,2	5,8	1,4	60,4
3	Колумби я	73,7	6,4	1,8	59,8
4	Белиз	76,1	6,5	2,1	59,3
5	Сальвадо р	72,2	6,7	2,0	58,9
...					
105	США	78,5	7,2	7,2	37,3
...					
122	Россия	68,6	5,5	4,4	34,5
...					
148	Централь но- африканская республика	48,4	3,6	1,4	25,3
149	Катар	78,4	6,6	11,7	25,2
150	Чад	49,6	3,7	1,9	24,7
151	Ботсвана	52,3	3,6	2,8	22,6

Каждый показатель ранжировался в следующем порядке:

Ожидаемая ситуация		Накопленное благополучие		Экологический след	
Good	>75	Good	>6,2	Good ²²	<1,78
Midd ling	60-75	Middli ng	4,8-6,2	Middlin g	1,78- 3,56
Poor	<60	Poor	<4,8	Poor	3,56- 7,12
				Deep red	>7,12

Далее сравним результаты данного исследования с результатами исследования Gallup.

По всей рассматриваемой выборке коэффициент корреляции равен **0.37**. Он отображает слабую взаимосвязь между результатами исследования. Она вызвана тем, что исследователи используют разные факторы для вычисления уровня счастья. В частности, во втором исследовании с помощью фактора «экологический след» представлена более субъективная ситуация в странах мира. Каждый житель не способен правильно субъективно оценить состояние окружающей среды, поэтому создавался ряд дополнительных

²² equal to the world's biocapacity

опросов, чтобы оценить этот показатель. В первом исследовании для опроса используются только субъективные факторы.

Далее сравним полученные данные с показателями ВВП на душу населения в том же году (см. таблицу1). Взаимосвязь между ними проверяется с помощью коэффициентов корреляции, приведенных ниже. Все коэффициенты корреляции проверены на значимость.

Таблица 4. Коэффициенты корреляции результатов исследований с показателями ВВП для всех стран выборки.

		Урове нь значимости	Подтвержден ие сильной зависимости
k_G	0.96	0.05	да
k_{NEF}	0.21	0.05	нет

, где k_G - коэффициент корреляции результатов исследования Gallup с показателями ВВП,

k_{NEF} - коэффициент корреляции результатов исследования New Economic Foundation с показателями ВВП.

Таким образом, доход влияет на субъективно-оцениваемое благополучие отдельного индивида. Однако при учете благополучия не следует игнорировать и другие факторы. В качестве подтверждения этому можно привести Египет в 2008-2010 гг. За этот период доля удовлетворенных жизнью снизилась с 29% до 11% при росте ВВП на 5% в год. На него было направлено основное внимание. Позже это спровоцировало социальную напряженность и, как следствие, революцию. [5] Следует учитывать так же и разницу в предпочтениях. Она «играет роль в колебаниях доходов между физическими лицами», – заметил профессор Гарвардской бизнес школы Мэттью Вайнзирл. [7] Так, даже при невозможности обеспечить каждому такой уровень счастья, какой он желает, можно направить политику благополучия на обеспечение факторов счастья, наиболее присущих конкретной стране.

Использованные источники:

1. Лэйард, Р. Счастье: уроки новой науки [Текст] / пер. с англ. И.Кушнаревой. М.: Изд. Института Гайдара, 2012.- 416 с.
2. Матвеева, Т.Ю. Введение в макроэкономику [Текст] : учеб. пособие / Т.Ю.Матвеева ; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. – 6-е изд., испр. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 511[1] стр. – 3000 экз. – ISBN 978-7598-0611-0 (в пер.).
3. Валовое национальное счастье. Какие страны самые счастливые и что поддерживает их хорошее настроение. // Русский репортер. – 2013. - №13(291). – С.54-55.
4. А.Б. Долгин. Экономика счастья. По каким правилам подводятся итоги? [Электронный ресурс]
http://www.ng.ru/politics/2009-05-28/3_kartblansh.html

5. The New Times. Экономика счастья. [Электронный ресурс] <http://newtimes.ru/articles/detail/52172/>
6. Дж. Сашс. Экономика счастья. [Электронный ресурс] <http://www.project-syndicate.org/contributor/jeffrey-d--sachs>
7. Мельников А.В. Новая экономика счастья. [Электронный ресурс] <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/208599>
8. R.Layard. Annexes to 'happiness'. [Электронный ресурс] <http://cep.lse.ac.uk/layard/annex.pdf>
9. World Database of Happiness. Archive of research findings on subjective enjoyment of life [Электронный ресурс] <http://worlddatabaseofhappiness.eur.nl/>

*Енейкин Л.Л.
студент
ГМУ 502*

*Научный руководитель:
к. полит. н., доц. Валиева А.Р.*

*Бакирский госуларственный аграрный университет
Россия, г.Уфа*

«ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ПРОФИЛАКТИКА МОЛОДЕЖИ В БОРЬБЕ С НАРКОМАНИЕЙ»

В настоящее время, среди лиц употребляющих наркотики большинство составляет молодежь. Наркотики это угроза для всей нашей страны. За последние 50 лет они стали реальной угрозой для жизни всего человечества. Количество жертв погибающих от наркотиков возрастает, вместе с тем, количество потребляющих и желающих попробовать увеличивается. В 2011 году взято под диспансерное наблюдение больных впервые в жизни установленным диагнозом наркомании 21,9 тыс. чел. Необходимость проведения данного исследования заключается в недостаточной разработанности темы данного исследования, в развитии теоретико-методологического плана работы в сфере борьбы с наркоманией. Также, необходимость проведения данного исследования заключается в сохранении негативных тенденций в сфере употребления наркотических, психотропных и иных вредных для здоровья веществ.

В систему предупреждения и профилактики наркомании входят:

- профилактика граждан, не употребляющих наркотические и иные вещества, а также граждан, употребляющих, но у которых еще нет зависимости;
- лечение граждан, у которых имеется наркотическая и иная зависимость;
- комплексная реабилитация граждан прошедших лечение.

Предупреждение наркомании включает в себя запрет пропаганды наркотических и иных психотропных веществ, проведение разного рода мероприятий психотерапии и психологических консультаций.

Для эффективной работы субъектов предупреждения и борьбы с незаконным оборотом наркотиков существует комплекс мер профилактики и коррекции личности. К таким мерам относятся:

- создание общественных организаций по формированию здорового образа жизни у населения;
- ведение антинаркотической работы в семье, воспитательных, образовательных и лечебных учреждениях;
- создание условий досуга несовершеннолетних подростков, приобщение к спорту и физической культуре;
- проведение акций пропагандирующих жизнь без наркотиков, например ГБН - город без наркотиков.

Необходимо ввести некоторые меры по обеспечению профилактики наркомании и помощи наркозависимым:

- Открытие анонимных круглосуточных пунктов по лечению и консультации лиц, употребляющих наркотики;
- Донесение до населения об эффективных методах лечения наркомании;
- Более эффективное использование лечебных фондов, более эффективная подготовка специалистов в области предупреждения наркомании в учебных заведениях.
- Издание методических рекомендаций педагогов в учебные заведения;
- Обновление базы данных о появлении новых типов наркотиков и способов их изготовления;
- Перепрофилирование заброшенных санаториев в центры лечения и реабилитации наркоманов.

Необходимость обеспечения антинаркотического воспитания побуждает введение специалистов в учебные заведения, которые имеют антинаркотическую подготовку. В некоторых школах есть психологи-наркологи. Это обуславливает введение работы по подготовке специалистов в области наркомании для образовательных учреждений. Государственную антинаркотическую политику можно поделить на 3 направления: профилактические меры, меры по противодействию с незаконным оборотом наркотиков, реабилитация наркозависимых. Следует, на наш взгляд, усилить и совершенствовать мероприятия именно, в первом направлении. Отсутствие соответствующих специалистов в учебных заведениях разного уровня препятствует реализации государственных проблем по созданию системы раннего выявления употребления наркотиков.

*Ережепова Э.У.
магистр 1 курса*

*Кошенов Е.К.
магистр 1 курса*

*Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва*

КЛАССИФИКАЦИЯ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Народное хозяйство представляет собой сложную систему взаимосвязанных отраслей, каждая из которых выполняет определенную экономическую функцию и отличается существенными признаками. На уровне сельскохозяйственного предприятия в основу разделения на отрасли положены следующие критерии:

- вид и назначение производимой продукции или услуги;
- особенности средств производства (предметы и орудия труда);
- технология и организация производства;
- профессиональные качества работников.

Под отраслью сельскохозяйственного предприятия следует понимать часть производства, отличающуюся от других производимым видом продукции или услуг, предметами и орудиями труда, технологией и организацией производства, профессиональными качествами работников. Понятие «отрасль сельскохозяйственного предприятия» многогранное, многопорядковое. Крупная отрасль может подразделяться на более мелкие. Общественное разделение труда приводит к превращению в особую отрасль производства каждого вида продукции и даже технологических стадий, поэтому любую отрасль можно рассматривать и самостоятельно, и как составную часть более крупной. Сельское хозяйство на уровне предприятий состоит из двух групп отраслей: растениеводства и животноводства, которые включают в себя подотрасли 2, 3-го и более высоких порядков. Например, отрасль скотоводства на сельскохозяйственных предприятиях может разделяться на самостоятельные отрасли — молочное скотоводство, мясное скотоводство, выращивание племенного молодняка крупного рогатого скота.

Сельскохозяйственные отрасли качественно неравнозначны и выполняют неодинаковые функции. Одни из них предназначены для получения преимущественно товарной продукции, реализуемой за пределы предприятия. Продукцию других полностью или почти полностью потребляют в своем хозяйстве. Это дает основание подразделять отрасли на товарные и нетоварные (натуральные).

По экономическому значению товарные сельскохозяйственные отрасли на предприятиях принято подразделять на основные и дополнительные.

Основными называются отрасли, которые определяют специализацию предприятия, они имеют наибольшую долю в его товарной продукции. Самая крупная основная отрасль обычно называется главной.

Дополнительные отрасли предназначены для производства добавочной товарной продукции. Их организуют с целью создания благоприятных условий для развития основных отраслей, например в связи с необходимостью применения научно обоснованного чередования сельскохозяйственных культур в севооборотах, использования побочной продукции основных отраслей. Дополнительные отрасли могут вводиться с целью увеличения дохода, что имеет большое значение в условиях полного хозяйственного расчета и самофинансирования.

Некоторые дополнительные отрасли на сельскохозяйственных предприятиях предназначены только для удовлетворения внутрихозяйственных потребностей (небольшие свинофермы для обеспечения населения поросятами, пасеки для опыления растений, выращивание овощей, картофеля для удовлетворения нужд общественного питания и детских учреждений и т. д.).

Основные и дополнительные отрасли в совокупности характеризуют специализацию предприятия. В соответствии с разделением труда внутри предприятия группы отраслей растениеводства и животноводства можно разделять на отрасли 1, 2, 3-го и т.д. порядков. Выделение отраслей на сельскохозяйственном предприятии происходит в связи с механизацией и автоматизацией производства, внедрением новых технологий, форм организации труда и производства. При производстве некоторых продуктов возникают отрасли 3-го и 4-го порядков. Выделять в самостоятельную отрасль производство того или иного продукта или же отдельную технологическую стадию можно лишь в том случае, если в хозяйстве имеются все перечисленные выше признаки отрасли.

Кроме основных сельскохозяйственных отраслей в хозяйствах имеются несельскохозяйственные отрасли. Они подразделяются на вспомогательные производства, промышленные производства и промыслы, обслуживающие производства и хозяйства.

Вспомогательные производства сельскохозяйственного предприятия включают: ремонтные мастерские, автомобильный и гужевой транспорт, машинно-тракторный парк, энергетические производства (электро-, газо-, теплоснабжение и др.), водоснабжение и др.

К промышленным производствам и промыслам относят переработку продукции основной деятельности (растениеводства и животноводства) — мельницы, переработку овощей и фруктов, скотоубойные площадки и птицеубойные цехи, производство масла, сыра, молочной продукции, комбикормов и белково-витаминных добавок, первичную обработку льна; производство промышленной продукции — добычу строительных

материалов (кирпича, песка, гравия и т. д.); художественные промыслы — резьбу по дереву, создание художественных изделий и т. д.

Обслуживающие производства отвечают за жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, предприятия общественного питания, детские дошкольные учреждения, учреждения культурно-бытового назначения и др.

Все отрасли и производства представляют собой сложную взаимосвязанную систему, основное назначение которой — обслуживать сельскохозяйственные отрасли и главную производительную силу — трудящегося человека, а также повышать эффективность общественного производства. Недооценка или недостаточное развитие каких-либо отраслей или производств могут существенно снизить эффективность работы предприятия в целом.

Одна из важных задач экономической службы и специалистов хозяйства — обеспечение правильного сочетания сельскохозяйственных отраслей, гармоничное развитие всех сфер производственной и непроизводственной деятельности сельскохозяйственного предприятия.

В общественном производстве, в том числе в сельском хозяйстве, специализация представлена разными формами, каждая из которых имеет специфическое содержание и объект.

Формы специализации взаимосвязаны и взаимозависимы.

Территориальная (зональная) специализация выражается в размещении в определенных зонах или административных районах (областях) производства таких видов сельскохозяйственной продукции, для которых имеются благоприятные условия. При этом максимально учитываются природные и экономические факторы, благодаря чему достигаются более высокая производительность труда и сокращение затрат. В стране сложились крупные специализированные зоны товарного производства зерна, хлопка-сырца, сахарной свеклы, риса, овощей, фруктов, винограда, чая, льна-долгунца, шерсти, молока и т. д.

Углубление территориальной (зональной) специализации предусматривают при долгосрочном планировании. Она определяется природными и экономическими условиями зоны или территории. Развитие получают наиболее урожайные для данных условий сельскохозяйственные культуры, виды животных, для которых налажена промышленная переработка.

Общехозяйственная специализация означает разделение труда между отдельными сельскохозяйственными предприятиями при производстве товарной продукции. Основной ее принцип — минимизация числа товарных отраслей. Организовывать две отрасли там, где можно обойтись одной, или три, где достаточно иметь две, — значит заведомо создавать лишние трудности для хозяйства, снижать его возможности в увеличении производства продукции.

Территориальная и общехозяйственная специализация отдельных предприятий тесно связаны. Чем глубже первая, тем более благоприятны условия для второй. С другой стороны, чем более специализированы отдельные хозяйства, тем четче определяются ареалы производства того или иного вида продукции. Направление развития отдельного предприятия, входящего в комплекс народного хозяйства, должно базироваться на территориальном разделении труда и территориальной специализации.

Специализация территориальная и общехозяйственная относится исключительно к товарному производству, то есть к получению тех видов продукции, которые предназначаются для продажи за пределами предприятия. Но почти на каждом предприятии значительная часть продукции потребляется на собственные нужды, поэтому валовой продукции производится значительно больше по объему и ассортимент ее гораздо шире, чем товарной.

Внутрихозяйственная специализация относится как к товарному, так и к нетоварному производству. В этом ее отличие от территориальной и общехозяйственной форм. Эта форма специализации направлена на наиболее рациональное размещение отраслей и отдельных производств по подразделениям хозяйства. Цель внутрихозяйственной специализации — размещение производства определенного вида продукции или отрасли в минимальном числе подразделений.

Названные формы специализации выделены по территориальному признаку (зона, хозяйство, подразделение). Внутриотраслевая специализация основана на технологическом разделении труда. В этом случае несколько самостоятельных предприятий (или подразделений), производящих какой-либо вид продукции, вступают в кооперацию. Каждый участник выполняет определенную часть технологического процесса и передает другому полуфабрикаты. В скотоводстве, например, одни хозяйства специализируются на выращивании нетелей или коров-первотелок, другие — на производстве молока, третьи занимаются дорастиванием и откормом сверхремонтного молодняка. В результате создается крупное специализированное производство. Имеется много примеров эффективной работы специализированных предприятий в птицеводстве, на откорме крупного рогатого скота, свиней, в производстве овощей, плодов, другой продукции сельского хозяйства.

Большой эффект в относительно короткий срок может дать углубление внутрихозяйственной специализации. Представляет интерес опыт сельскохозяйственного предприятия «Назаровский» Красноярского края. Раньше каждое отделение совхоза занималось производством не только продукции полеводства, но и имело крупный рогатый скот с полным оборотом стада. В 7 отделениях содержались свиньи всех возрастов. Теперь свиноводство сосредоточено в центральном отделении, крупный рогатый скот — в 2 отделениях: в одном выращивают телок, в другом дорастивают и

откармливают бычков; производство семян пшеницы, ячменя и овса сосредоточено в специальных подразделениях хозяйства. Эти мероприятия позволили резко увеличить производство продукции, снизить издержки и получать прибыль.

*Ерёмина О.И., к.э.н., доцент
кафедры финансы и кредит
Бурнашкина Н.Н.
студент 5 курса
экономического факультета
НИ МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

«ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ»

Местный бюджет составляет основу финансовой системы муниципального образования. В нем отражаются все экономические, социально-политические и организационные решения местных органов власти.

На данный момент целесообразно выделить следующие основные проблемы местных бюджетов:

- слабая собственная доходная база;
- несбалансированность местного бюджета;
- несоответствие объема полномочий органов местного самоуправления имеющимся в их распоряжении финансовым ресурсам;
- несовершенство действующего механизма формирования доходов и расходов бюджетов муниципальных образований;

Согласно ст. 15 НК РФ в число налогов, которые формируют финансовую базу местных бюджетов, входят всего два налога: земельный и налог на имущество физических лиц. Фактически доходы от них меньше ожидаемого, в связи с этим они не покрывают значительную часть расходных обязательств муниципальных образований.

Основными источниками собственных доходов должны быть налоги и сборы. Необходимо закрепить за местными бюджетами такие налоги, которые гарантировали бы органам местного самоуправления стабильное поступление доходов в местные бюджеты и равномерное распределение на всей территории Российской Федерации.

Большинство местных бюджетов формируются за счет финансовой поддержки из вышестоящих бюджетов Российской Федерации, в виде дотаций, субвенций, субсидий. Данные формы безвозмездных перечислений с дифференциацией нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов являются элементами механизма бюджетного выравнивания.

Если передать местным бюджетам значительную долю от федеральных и региональных налогов, которые зачисляются в региональный бюджет, то можно было бы устранить финансовую зависимость местных бюджетов от субъектов РФ. Для этого следует разработать такой механизм выравнивания бюджетной обеспеченности, который был бы направлен на повышение самообеспеченности и самодостаточности местных бюджетов.

Когда муниципальное образование не имеет какие-либо существенные источники доходов, то ни о какой самостоятельности местного самоуправления в решении вопросов местного значения не может быть и речи. В связи с получением финансовой помощи из вышестоящих бюджетов органы местного самоуправления зачастую вынуждены изменять свою политику в сфере вопросов местного значения в соответствии с указаниями органов государственной власти. Это лишает муниципальное образование возможности планирования на краткосрочную перспективу и тем более реализовать долгосрочные программы развития [1]

Порядок и направления и установления нормативов отчислений, предусмотренный ст.58 БК РФ, лишает местные органы власти гарантии на долгосрочной основе планировать увеличение налоговых доходов местных бюджетов. Согласно закрепленному в данной статье порядку по установлению нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов в местные бюджеты субъекты РФ имеют право (но не обязаны) устанавливать нормативы отчислений. На практике региональные власти не спешат воспользоваться этими полномочиями. Обязанность устанавливать нормативы отчислений в местные бюджеты предусмотрена только для налога на доходы физических лиц (п.3 ст. 58 БК РФ). При этом реализация права зачисления нормативов отчислений от налогов в местные бюджеты поставлена в зависимость от желания региональных властей (п. 1 ст. 58 БК РФ). Размеры нормативов таких отчислений Бюджетным кодексом РФ не устанавливается, органы государственной власти регионов на свое усмотрение определяют размеры отчислений, что также усиливает зависимость местного самоуправления от регионов [2]

Следует отметить, что возможность непосредственно влиять на потенциальный объем поступлений от взимания федеральных налогов путем изменения размеров их ставок и перечня налоговых льгот предоставлена только федеральному уровню власти. В соответствии с п. 3 ст.71 Конституции РФ федеральный бюджет, федеральные налоги и сборы находятся в исключительном ведении Российской Федерации. Согласно ст. 75 ч.3 Конституции РФ система налогов, взимаемых в федеральный бюджет, а также структура механизмов их взимания устанавливается федеральным законом.

Что касается региональных налогов, органы местного самоуправления не вправе корректировать содержание элементов региональных налогов и не могут влиять на изменение абсолютной величины доходов от них в местные

бюджеты, находясь в прямой зависимости от действий региональных властей по управлению конкретными характеристиками региональных налогов.

Согласно налоговому законодательству муниципальные органы власти по местным налогам имеют право при введении соответствующего налога устанавливать по нему ставки, а также порядок и сроки уплаты. Однако указанные элементы налогообложения они могут устанавливать только в пределах НК РФ. Кроме этого, данные органы власти имеют право устанавливать и налоговые льготы, основания и порядок их применения, но также в порядке и в пределах, предусмотренных в НК РФ. При этом на федеральном уровне по данным налогам уже определены многочисленные льготы, установлены не только налогоплательщики и объекты, но и многочисленные исключения из этих положений.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов и решении вопросов местного значения органы местного самоуправления испытывают дополнительные трудности, связанные с тем, что различными федеральными нормативными правовыми актами и нормативно правовыми актами субъектов Федерации они наделены отдельными государственными полномочиями без передачи необходимых для их осуществления финансовых и материальных средств. Ведущей причиной ухудшения финансового положения муниципальных образований является закрепление за муниципальными образованиями дополнительных вопросов местного значения без передачи местным бюджетам соответствующих доходных источников.

Не вызывает сомнений необходимость создания методической основы формирования местных бюджетов по доходам и расходам, которая учитывала бы сложившуюся региональную дифференциацию развития производительных сил, различия в природных условиях осуществления хозяйственной деятельности, инфраструктуре, национальных, экологических условий и прочих факторов, которые характеризуют конкретную территорию.

Следует обеспечить органы местного самоуправления правовыми инструментами защиты своих прав и интересов в межбюджетных отношениях наравне с другими участниками бюджетного процесса. Во многом нарушению прав местного самоуправления в межбюджетных отношениях способствует отсутствие надлежащих механизмов судебной защиты прав и интересов муниципальных образований.

Обеспеченность муниципалитетов местными финансовыми ресурсами напрямую зависит от того насколько развитыми являются межбюджетные отношения, которые в настоящее время несовершенны и не решают многих текущих проблем местного значения. Централизация финансовых средств в федеральном бюджете и бюджетах субъектов Федерации, наличие значительных встречных финансовых потоков между бюджетами всех

уровней, также дефицит местных бюджетов – все это лишает органы местного самоуправления решать важные проблемы.

Кроме вышеперечисленных проблем, еще одной проблемой формирования и исполнения местных бюджетов является то, что на данный момент не разработаны системы показателей региональной и муниципальной статистики, которые отвечали потребностям прогнозирования и планирования доходов региональных и местных бюджетов. В связи с этим органы государственной власти субъектов РФ не могут обеспечить в полном объеме распределение финансовой помощи местным бюджетам по объективным методикам и критериям.

Существующая в настоящее время практика формирования местных бюджетов состоит не в том, чтобы сбалансировать доходы и расходы, а в том, чтобы ограничить расходы рамками доходов, поэтому бюджетный процесс сводится к распределению средств по минимуму на самые неотложные нужды. Органы местного самоуправления вынуждены проводить выборочную политику финансирования собственных обязательств. В этих условиях пропадает сама возможность проведения ответственной бюджетной политики, повышения качества услуг, эффективного управления расходами и привлечения инвестиций в развитие муниципальных образований. Не зря, когда речь идет о местном самоуправлении, как правило, говорится о полномочиях местной власти и почти не упоминается, что местное самоуправление – это еще и ответственность этой власти перед своим населением. Но если почти все муниципальные образования являются дотационными, местные органы власти зависимы прежде всего от вышестоящих органов власти, а не от местных сообществ [3]

Таким образом, при формировании и исполнении местных бюджетов важна не только стабильность поступлений налоговых доходов, при которой появляется заинтересованность местных органов власти в развитии территории, но и возможность влияния на налоги (их рост), их элементы. Муниципалитеты через понижение ставки налогов и предоставленных налоговых льгот могут привлекать инвестиции на соответствующие территории. Если классифицировать налоги и налоговые доходы по следующим признакам:

- ✓ Налоги, зачисляемые в региональные и местные бюджеты на постоянной основе;
- ✓ Налоговые доходы и налоги, зачисляемые в региональные и местные бюджеты на временной основе;
- ✓ Налоговые доходы и налоги, зачисляемые в региональные и местные бюджеты на временной основе, но по которым соответствующие органы власти не имеют права управлять их элементами.

То, данная классификация позволила бы через структуру доходной части соответствующего бюджета устанавливать степень его

самостоятельности, возможности бюджетного планирования, а также определять направления совершенствования налоговой системы для повышения заинтересованности местных органов власти в укреплении налоговой базы на соответствующей территории.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что сегодня наиболее остро стоит вопрос недостаточного обеспечения финансово-экономической самостоятельности муниципальных образований, слабой собственной доходной базы, а также несбалансированности местного бюджета. И поэтому главной задачей в ближайшей перспективе является обеспечение устойчивого экономического роста местного бюджета, а так же самостоятельность и сбалансированность местных бюджетов.

Использованные источники:

- 1.Е.В.Гаврилов О доходной базе местных бюджетов / Гаврилов Е.В.// Финансы и бюджет: проблемы и решения. –2012. –№9. –С. 23-26.
- 2.У.О.Никиткова К вопросу финансовой самостоятельности муниципальных образований / Никиткова У.О. //Финансы. –2012. –№7. –С.26-29.
- 3.А.С.Маршалова Местное самоуправление и особенности российского федерализма / Маршалова А.С. // Регион: Экономика и социология. –2013. –№1(77) –С.41-54.

*Жаворонкин А.В.
студент 5 курса*

*ФГБОУВПО «Мордовский государственный университет имени
Н.П.Огарева»
Россия, г.Саранск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

На сегодняшний день вопросам совершенствования деятельности Федерального казначейства в России уделяется довольно много внимания. За последние 20 лет органами казначейства проделана огромная работа в области исполнения бюджета.

На данный момент можно считать завершенным масштабный совместный проект Российской Федерации и Всемирного Банка в лице Международного банка реконструкции и развития «Модернизация казначейской системы Российской Федерации» (Соглашение о Займе № 4662-RU), длившийся с 31 июля 2002 г до 30 июня 2012 г. В рамках реализации данного проекта сумма займа, предоставленная Международным банком реконструкции и развития Правительству Российской Федерации составила 231 млн. долл. Кроме этого, на всех стадиях была оказана высококвалифицированная консультационная поддержка со стороны экспертов МБРР.

Итогом реализации проекта стала масштабная информатизация органов Федерального казначейства. Основными результатами

модернизации стало внедрение такого программного комплекса, как АС ФК – Автоматизированная система Федерального казначейства.

Подтверждением качества проделанной работы служат высокие оценки международных экспертов в области исследования степени открытости бюджета. Так, Россия заняла 10-е место в рейтинге открытости бюджетов по версии Международного бюджетного партнерства (IBP) для 100 стран. С 2006 года Россия улучшила свой показатель на 17 пунктов, набрав 74 балла. В общем рейтинге 100 стран лидером по открытости бюджета признана Новая Зеландия (93 балла). У этого государства неудовлетворительной оценки нет ни по одному индикатору. В список лидеров также вошли ЮАР, Великобритания, Швеция, Норвегия и Франция. Менее 80 баллов помимо России набрали США (79), Южная Корея (75), Чехия (75), Словения (74), Бразилия (73) и Германия (71).

По итогам внедрения электронного документооборота в 2012 году лишь около 1% пришлось на бумажный документооборот. Это значит, что при среднегодовом числе платежных документов, равном 1 587 249 856 штук, с учетом того, что каждый из них составляется в двойном экземпляре, и, исходя из среднерыночной стоимости печати одного листа формата А4 на лазерном принтере, равном 1,3 рубля за сторону, расходы только на печать этих документов составляют более 2 млрд. рублей в год. Данные цифры нельзя принимать как чистую экономию средств, так как вместе с тем, выросли расходы на эксплуатацию ПК. До введения системы электронного документооборота в 2011 году они составили 436 574 157,93 рублей, а после ее полного внедрения и вывода из эксплуатации предыдущих программных комплексов составляют 848 452 062,41 рубля, что почти в 2 раза превышает показатели предыдущих лет.

Общая сумма средств, привлеченных для реализации проекта модернизации, большую часть которой составили именно расходы на информатизацию (закупку серверного оборудования, программных продуктов, обучение персонала и др.) равна 29 102 млн. рублей, из которых 20 913 млн. рублей составили средства Российской Федерации.

Чистый приведенный доход (NPV) уже в 2012 году составил 57 млрд. рублей, а к 2019 году составит сумму около 148 млрд. рублей.

Федеральное казначейство все больше превращается в экономически активного игрока сферы общественных финансов. В 2008 – 2009 годах оно внесло большой вклад в ликвидацию последствий финансового кризиса путем размещения временно свободных денежных средств бюджета на депозитах коммерческих банков.

С октября 2008 года по конец 2009 года доля средств, размещаемых в банках Федеральным казначейством, в общем объеме средств, предоставленных банковской системе Банком России и Правительством Российской Федерации, составляла около 10%. Таким образом, можно оценить масштаб влияния размещения средств Федеральным казначейством

на обеспечение устойчивости финансовой системы как 10% от всей банковской системы Российской Федерации. Принимая во внимание размер активов банковских систем Российской Федерации и ряда стран в 2010 году, можно заключить, что масштаб влияния размещения средств Федеральным казначейством в период кризиса 2008 - 2009 годов сопоставим с целыми банковскими системами некоторых стран, таких как Румыния, Хорватия, Украина, Словакия, Казахстан, Венгрия.

Причем, если тогда механизм размещения был внебиржевым, то, начиная с 1 июня 2012 года, отбор заявок происходит с привлечением Санкт-Петербургской валютной биржи и ММВБ-РТС, а планируемые доходы от размещения временно свободных средств бюджета составляют 22 млрд. рублей в год.

По словам руководителя Федерального казначейства Р.Е.Артюхина в скором времени Федеральное казначейство должно превратиться в «бюджетный банк». На взгляд автора, технологические нововведения должны привести к более полному и своевременному поступлению доходов в бюджеты. Так, по статистике УФК по Республике Тыва, в 2012 году около 25% платежей от физических лиц попали под категорию «Невыясненные платежи» по причине того что при заполнении платежных документов ими был неправильно указан КБК, ИНН, КПП, ОКАТО.

Частично эту проблему решает присвоение Федеральному казначейству Банковского идентификационного кода (БИК). После этого Федеральное казначейство получит возможность использовать лучшие стандарты банковской практики, в результате чего произойдет минимизация количества участников национальной платежной системы, увеличится скорость обращения денежных потоков, снизится стоимость государственных платежных операций. В частности, время, за которое доходы перечисляются в бюджет, будет сокращено с 3 до 1 дня, количество счетов, открытых в Банке России сократится с более чем 72 тысяч до 84 счетов Управлений и Центрального аппарата Федерального казначейства, а впоследствии, до 1 корреспондентского счета, открытого «бюджетному банку» (федеральному Казначейству). Не смотря на длительное время развития именно казначейской системы исполнения бюджета, некоторая интеграция банковских технологий в систему Федерального казначейства определенно внесет положительный эффект. Одной из перспективных возможностей, открываемых «бюджетному банку» является интеграция с международными платежными системами, такими, как Visa и MasterCard, что позволит использовать возможности эквайринга в расчетах с бюджетными учреждениями.

Важным направлением работы органов Федерального казначейства является оптимизация своей структуры и достижение максимальной эффективной отдачи от каждого сотрудника, в связи с чем при помощи элемента Прикладного программного обеспечения «Система поддержки

технологического обеспечения (СПТО) - программного комплекса «Автоматизированное рабочее место руководителя» ведется комплексный мониторинг процессов кассового обслуживания исполнения бюджетов по каждой операции, сотруднику, отделу и Управлению. Благодаря этому мониторингу и с использованием детально проработанного регламента нормоположенности предоставляется возможность сделать выводы о работе того или иного подразделения, по итогам которых составляется рейтинг эффективности среди всех Управлений и рассчитывается нагрузка на персонал.

Например, согласно статистике ППО СПТО за март 2013 года, общее количество выполненных специалистами УФК по Республике Мордовия операций за анализируемый период составляет 2457188 операций. Среднее время выполнения операции 0,36 сек. Пороговое значение производительности - 2500 операций на сотрудника и среднее время выполнения операции - менее 1 минуты. Следовательно, производительность сотрудников достаточна.

Производительность сотрудников за март 2013 года в разрезе регионов по количеству операций на сотрудника выглядит следующим образом:

- УФК по Нижегородской области - 5130 операций (12 место);
- УФК по Республике Мордовия - 7560 операций (15 место);
- УФК по Республике Марий Эл – 6943 операции (55 место);
- УФК по Чувашской Республике - 4861 операция (60 место);
- УФК по Пензенской области - 3133 операции (78 место).

Таким образом, из представленных регионов в Республике Мордовия наблюдается наибольшее количество операций, приходящихся на одного сотрудника. Однако в систему критериев входят и другие показатели, такие как число нарушений и удельный вес прямых затрат.

Доля прямых затрат на выполнение операций в общих затратах Управления составила 18,95% в январе, 15,48% в феврале, 15,31 в марте (норма 15%).

Большая доля прямых затрат от заработной платы у отдела доходов - 91%, отдела расходов - 57%.

Среди территориальных отделов стабильно высокие показатели доли прямых затрат у отдела №5, 10, 20, 21.

Более 50% доли прямых затрат от заработной платы у 8-ми отделов Управления, менее 50% доли прямых затрат у 12 отделов Управления.

Прямые затраты зависят от стоимости человеко-часа сотрудника, выполнившего операцию, и фактического времени выполнения операции. Таким образом, чем больше фактическая нагрузка сотрудника, тем выше его заработная плата, тем выше процент прямых затрат.

Очевидным плюсом от внедрения этой системы является возможность осуществлять тотальный контроль. В доступных руководителям и

начальникам отделам протоколах программы содержатся сведения о том, сколько секунд работник заполнял заявку, сколько обрабатывал, регистрировал или формировал документ, какие из этих операций длились дольше, чем предусмотрено регламентом, которые позволяют объективно рассчитывать заработную плату сотрудников.

Однако одним из очевидных минусов в системе рейтинга является факт неучтенности 105 технологического регламента «Порядок прохождения операционного дня в централизованной системе», которым устанавливается ряд ручных операций, включающих проведение консультаций с клиентами и персоналом. Данный вид деятельности не представляется возможным объективно оценить на соответствие критерию времени на её выполнение.

Другой выявленной особенностью действующей системы рейтинга является отсутствие оценки степени автоматизации операций. Наоборот, автоматизированные операции ведут к фактической «разгрузке» персонала и уменьшению времени, затрачиваемого на работу с документами, что негативно отражается на доли прямых затрат, приходящихся на сотрудников, их зарплате и рейтинге Управления.

Одним из важных этапов развития не только органов Федерального казначейства, но и других элементов исполнительной власти, является вступление в силу закона №210 – ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг", который запрещает органам, предоставляющим государственные услуги требовать подтверждения оплаты государственной услуги (квитанции) от заявителей. Для получения подобного рода информации, с 1 января 2013 года используются данные Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах (ГИС ГМП), которая представляет собой целостную централизованную систему, информация в которой аккумулируется за счет различных организаций, принимающих платежи: кредитных организаций, платежных агентов, у которых и сами плательщики также смогут получить полную и достоверную информацию о совершенных платежах.

Вопросы казначейского исполнения бюджета в последнее время всё чаще становятся предметом научных дискуссий. Так, по инициативе Всемирного Банка и Департамента международного развития Соединенного королевства в 2005 году было учреждено сообщество по взаимному изучению и обмену опытом в управлении государственными финансами PEM PAL (Public Expenditure Management Peer Assisted Learning), в рамках которого создано три практикующих сообщества: по бюджету, по казначейству и по внутреннему аудиту.

На сегодняшний день PEM PAL объединяет 20 стран, участвующих в обмене опытом по увеличению эффективности использования бюджетных ресурсов и повышения степени открытости бюджета.

В частности, одна из конференций данного сообщества, проходившая в г.Астана (Казахстан) была посвящена вопросам использованию информационных систем в казначейских операциях. Особый интерес на этой конференции вызвал опыт Южной Кореи по внедрению в эксплуатацию интегрированной системы цифрового бюджета и системы бухгалтерского учета (Digital Budget and Accounting System, DBAS либо dBrain), успешно завершённый за 3 года с 2004 по 2007 годы. В данную систему интегрированы не только технология исполнения бюджета, но и его формирования, система управления казначейством, управления доходами и расходами, платежами, активами и запасами. Данная информационная система объединила все уровни власти, включая центральное правительство, местное правительство и органы местного самоуправления.

Немалый интерес также представляет собой опыт Дании в создании информационной системы управления финансами в государственных учреждениях Дании. Данная система включает центральную правительственную систему учета, систему бюджетирования, локальную систему планирования ресурсов для государственных учреждений, систему управления закупками, а также систему управления персоналом и расчета заработной платы. Она интегрирована с банковской системой, реестром юридических лиц, системой сбора дебиторской задолженности и системой обмена электронными документами.

Одним из центральных экспонатов конференции оказалась система управления государственными финансами «Chorus», разработанная и внедренной во Франции в период с 2004 по 2011 годы. Основные отличительные особенности данной системы в том, что она предоставляет как прямой доступ пользователей к функциональности системы, так и с помощью специальных web-форм (формуляров), что значительно упрощает общение с системой даже неподготовленных пользователей. Она интегрирует в себе бухгалтерский учет, бюджетный учет и учет затрат и обеспечивает централизацию многочисленных операций по платежам и создание специализированного платежного сервиса.

На сегодняшний день тема совершенствования механизма исполнения бюджета и вообще развития технологий в сфере общественных финансов представляет огромный интерес не только для правительств стран, но и является актуальной в качестве источника экономического роста для мировой экономики в целом. Наибольший интерес к этому питают транснациональные корпорации, испытывающие огромные трудности с оптимизацией своей структуры и несущие существенные потери из-за различий в системах органов исполнительной власти разных стран, в частности, в системах исполнения бюджетов.

Общие тенденции проявления глобализации таковы, что они находят своё отражение во всех сферах человеческой деятельности, и, развитие процессов унификации, интеграции и максимальная информатизация

финансов постепенно выводит вектор развития с государственного на мировой уровень, постепенно формулируя новые условия существования для финансовых систем.

Жесткова К.С.
ВПИ (филиал) ГОУ ВПО Волгоградский государственный
технический университет
Россия, г.Волжский

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Любой современный руководитель осознает, что успех организации напрямую зависит от эффективности разработки, внедрения и применения эффективной системы мотивации персонала.

Вся деятельность человека обусловлена реально существующими потребностями и возникающими на их основе мотивами. Люди стремятся либо чего-то достичь, либо чего-то избежать. Потребность — это состояние нужды человека в предметах, объектах, условиях, без которых жизнедеятельность невозможна либо ощущается таковой. Потребности — источник активности человека. Мотив — материальный или идеальный объект, который побуждает и направляет на себя деятельность или поступок, ради которого они осуществляются.

Мотивация — внутреннее побуждение к деятельности, исходящее от желаний, интересов, позиции работника.

В настоящее время мотивация трактуется по-разному. В одном случае — как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т. е. определяющих поведение человека, в другом — как совокупность мотивов, в третьем — как побуждение, вызывающее активность индивида и определяющее направленность этой активности. Кроме того, мотивация рассматривается как процесс регуляции конкретной деятельности, как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности, как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение к деятельности [3, с. 190].

Управление персоналом включает многие составляющие. Среди них: кадровая политика, взаимоотношения в коллективе, социально-психологические аспекты управления. Ключевое же место занимает определение способов повышения производительности, путей роста творческой инициативы, а также стимулирование и мотивация работников.

Незаметный процесс потери интереса работника к труду, его пассивность приводит к таким последствиям, как текучесть кадров; руководитель вдруг обнаруживает, что ему приходится вникать во все детали любого дела, выполняемого подчиненными, которые, в свою очередь,

не проявляют ни малейшей инициативы. Эффективность организации падает.

Для того чтобы добиться максимальной отдачи от своих подчиненных руководителю необходимо выделить определенные параметры работы, поручаемой подчиненным, изменяя которые он может воздействовать на психологические состояния исполнителей, тем самым, мотивируя их.

Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно разработать эффективную систему форм и методов включения человека в деятельность, способствующую его личностному развитию. А для этого, в свою очередь, нужно знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы.

Мотивированные работники, испытывая и осознавая неудовлетворенную потребность, пребывают в состоянии напряжения и, чтобы уменьшить его, проявляют деятельностьную активность. Чем выше напряжение, тем больше сил нужно потратить на деятельность, чтобы снизить его. Следовательно, наблюдая сотрудников, всецело поглощенных какой-либо деятельностью, можно предположить, что ими движет желание достичь некой важной для них цели.

В настоящее время в России основой мотивации, без сомнения, является уровень заработной платы и удовлетворение социальных потребностей. Тем не менее, даже в нынешних условиях нельзя забывать и о более высоких уровнях мотивации – об открытом и гласном признании достижений конкретных работников, о предоставлении возможностей для их самовыражения.

Часто, ведя разговор о заинтересованности работника в высокой производительности своего труда, руководители употребляют термины «мотивация» и «стимулирование» как близкие по значению синонимы. Разница между ними незначительна. Не проведена четкая граница между «мотивацией» и «стимулированием». Определение мотивации через стимулирование (и наоборот) очень распространено среди специалистов по управлению. Если еще учесть то обстоятельство, что у многих стимул отождествляется с оплатой труда – мы получаем окончательно запутанную картину в этом аспекте управления персоналом.

Стимулирование – это процесс воздействия на человека посредством потребностно-значимого для него внешнего предмета (объекта, условий, ситуации и т.п.), побуждающий человека к определенным действиям (пребывание в комфортных условиях и т.п.) [1, с. 457]. Стимулами могут быть отдельные предметы, действия других людей, обещания, носители обязательств и возможностей, предоставляемые возможности и многое другое, что предлагается человеку в качестве компенсации за его действия или что он желал бы получить в результате определенных действий.

С помощью стимулирования, с одной стороны, создаются благоприятные условия для удовлетворения потребностей работника, а с другой – обеспечивается трудовое поведение, необходимое для успешного функционирования предприятия, т.е. осуществляется своеобразный обмен деятельностью.

Мотивация – есть процесс эмоционально-чувственного сопоставления образа своей потребности с образом внешнего предмета (претендента на предмет потребности). Или, мотивация – это внутренний психический механизм человека, который обеспечивает опознание предмета соответствующего потребности и запускает направленное поведение по присвоению этого предмета (если он соответствует потребности) [2, с. 263]. Поэтому, как ни парадоксально, но не совсем корректно говорить о мотивации человека, персонала и т.п. со стороны руководства организации. Можно говорить об организации или управлении мотивацией (мотивационными процессами) человека, персонала и т.п.

Мотивация является одним из основополагающих методов управления персоналом, побуждающим работников к достижению целей, стоящих перед ними и организацией. Развитие рыночных отношений в России заставляет руководителей изменять существующие методы и формы хозяйствования во всех сферах современного менеджмента, и в первую очередь при управлении мотивацией труда персонала. Эти изменения необходимо базировать на существующих потребностях работников, которые, несмотря на сложное экономическое положение, не ограничиваются только материальной составляющей, а представлены во всем многообразии. Поэтому руководители, желающие добиться эффективной работы своих сотрудников, применяют не только методы экономического стимулирования и административного воздействия, но и уделяют большое внимание социально-психологическим методам.

Идеальной системы мотивации персонала не существует. Однако есть определенные правила, позволяющие любой системе быть более эффективной; она должна быть проста и понятна; прозрачна и публична; максимально объективно учитывать результаты деятельности и квалификацию сотрудников, отражать специфику организации.

Исследование теоретической составляющей потребностей и процесса стимулирования персонала позволяет правильно расставить акценты в анализе системы мотивации, что поможет руководителям предприятий внести позитивные изменения в свою кадровую политику.

Использованные источники:

- 1 Кибанов А. Я. Экономика и социология труда [Текст]// Под ред. А. Я. Кабанова – М.: Инфра-М, 2010 – 584с.
- 2 Литвинюк А. А. Управление персоналом [Текст]// под ред. А.А. Литвинюка – М.: Юрайт, 2012 – 434с.

3 Маслова В.М. Управление персоналом [Текст]// В.М. Маслова – М.: Юрайт, 2011 – 488с.

*Жиркова С. К.
магистрант*

*Северо-Восточный федеральный университет
Финансово-Экономический институт
Республика Саха (Якутия), г.Якутск*

ЭЛЕКТОРАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИСВФУ Г. ЯКУТСКА (ОКТАБРЬ-НОЯБРЬ 2012)

Проблема участия студентов в выборах является сегодня одной из самых актуальных, так как именно это возрастная группа людей представляет собой социально активную часть населения, более того, перспективную.

Целью статьи является анализ электорального поведения студенческой молодежи, выявление доминирующих факторов, влияющих на него.

Объектом выступают студенты Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова, проживающие в студенческой общежитие №3(18), обладающие избирательным правом.

В качестве гипотез были выдвинуты предположения, что:

1. Политическая активность выше у студентов старших курсов;
2. Основными факторам мотивации участия в выборах является: информированность, заинтересованность в политике, активная гражданская позиция;
3. Уровень электорального участия студенческой молодежи зависит от степени информированности о политических процессах и деятельности политиков.

Политическая активность молодежи

На сегодняшний день молодежь – это самый политически активный и грамотный слой населения. Мною было проведено исследование политической активности молодежи и ее электорального поведения в виде анкетирования.

Анкетирование проводилось среди студентов Северо-Восточного федерального университета, проживающих в общежитие, чей возраст на момент проведения исследования составлял более 18 лет. Анкета состояла из 25 вопросов, при опросе был учтен пол, уровень образования и возраст опрошенных.

В ходе проведения исследования были выделены следующие критерии политической и электоральной активности молодежи:

- Осведомленность о политической ситуации в стране, которая складывается на основании информированности молодежи, ее интересе к чтению публицистических материалов;

- Уровень заинтересованности в раскладе политических сил, знание главных лиц в политике;

- Осведомленность об актуальных социально-политических проблемах, имеющих место в обществе.

В начале нашей работы мы определили три гипотезы, которые должны были быть опровергнуты либо подтверждены во время исследования.

1. *Первой гипотезой мы выдвинули, что избирательная активность выше у студентов старших курсов.*

Итак, мы считаем, что избирательная активность выше у студентов старшего курса. Результаты анкетирования показали результат: как выяснилось, возраст опрошенных влияет на политическую позицию студенческой молодежи – на главный вопрос «Принимали ли Вы участие в прошедших выборах?» большинство процентов положительных ответов был у респондентов старших курсов (54%-студенты старших курсов и 29% младших). В опросе принимали участие респонденты с разницей в 5 лет и из одного университета. Получается, что наша гипотеза подтвердилась, избирательная активность выше у студентов старших курсов. А также на вопрос «Примите ли Вы участие в следующих выборах?» большинство студентов (83%) ответили «ДА», 11% выбрали ответ «Пока не решил» и 6% не будут принимать участие.

2. *Следующей мы рассматривали гипотезу, что основными факторами мотивации участия в выборах является: информированность, заинтересованность в политике, активная гражданская позиция.* Гипотеза подтвердилась частично. Анкетирование позволило нам выяснить этот аспект. Результаты опроса показали, что самым популярным мотивом стал «Я гражданин своей страны и обязан участвовать в выборах» (73%), «Требование деканата» (14%), а «желание повлиять на политическую ситуацию» (13%) же оказался вообще на третьем месте, и то только потому, что свой вариант не назвал ни один из респондентов. Объяснение этого видится только в позиции студентов: она готова исполнить свой гражданский долг – пойти на выборы только ради того, что это именно долг, а «не желание» самого гражданина. Примечательно, что государство ведет агитационную политику именно в этом направлении, то есть дает молодежи мотив идти на выборы потому, что это долг каждого гражданина Российской Федерации. Это может говорить либо об ограниченности взглядов студентов, либо об их незаинтересованности политикой и выборами в частности. А информированность и активная гражданская позиция являются факторами мотивации участия в выборах. Основными факторами мотивации участия в выборах являются: информированность и активная гражданская позиция. Как мы сказали выше, гипотеза подтвердилась частично.

3. *Еще одна гипотеза – Уровень электорального участия студенческой молодежи зависит от степени информированности о политических процессах и деятельности политиков.*

Этот аспект нашего исследования был представлен в анкете двумя вопросами:

- О деятельности каких организаций, фондов, политических партий вы слышали или знаете?

- О ком из ныне действующих политических деятелей вы слышали или знаете?

Отвечая на оба вопроса, респонденты показали неплохое знание, как политических организаций, так и лиц, делающих политику. Варианты ответов респондентов имели четкую зависимость от популярности политика либо политической организации, то есть, если брать конкретные примеры, в ответах чаще всего фигурировали имена политиков:

В.В. Путина (71%), В.В. Жириновского (59%) и Д.А. Медведева (52%), названия политических партий и организаций: «Единая Россия» (82%), «Справедливая Россия» (29%), ЛДПР (34%) и КПРФ (24%). Под популярностью в данном случае следует понимать как «назойливость» политика/организации/партии, так и «вес» и значимость политика/организации/партии в жизни государства или субъекта (в данном случае Республика Саха (Якутия))

Для выяснения актуальных социально-политических проблем, имеющих место в обществе, анкета предусматривала вопрос «Довольны ли Вы политической ситуацией в России?» Вариант «Да»- дали 15% респондентов, вариант «Не задумывался(ась)» 51% опрошенных, и вариант «Нет» отметили 34% респондентов. Как выяснилось, что большинство респондентов не задумывались над этим вопросом.

И на вопрос, «Какие на Ваш взгляд, существуют актуальные социально-политические проблемы в стране» ответы респондентов были очень разнообразными. Этот вопрос был открытым, и ограничивался только мыслями респондента. Наибольшие проценты получили такие проблемы, как: трудоустройство (25%), не доступность жилья (14%), низкая заработная плата (13%), дорогие цены на товары и продукты (13%), высокие налоги (11%) и т.д..

При обработке полученных данных был сделан вывод, что молодежь достаточно активна, и, как она сама считает «политически подкована».

Изначально перед нашим исследованием стоял вопрос определение уровня информированности, политической активности молодежи, ее электорального поведения и факторы, влияющие на него. Можно считать, что эти задачи выполнены. Потому как нами была изложена основная мысль всего исследования, а также некоторые общие положения о политической обстановке, актуальность данной темы.

*Жуковский М.А.
студент 2 курса
Романова Е.Ю.
студент 2 курса
факультета экономики
НИУ ВШЭ
г.Пермь, РФ*

ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ

На сегодняшний день в мире каждый десятый человек страдает заболеванием почек. Для того чтобы его вылечить, зачастую требуется новая почка. Вопрос: где ее взять? Ответ: у другого человека, у донора. Однако существует проблема: если человек с заболеванием почки живет не в Иране, то ему не просто будет найти новую почку.

В данной работе мы рассмотрим, в какой степени политика Ирана, разрешающая донорам продавать свои почки, является эффективной, с какими проблемами она сталкивается, к каким результатам она приводит, почему в большинстве стран торговля органами запрещена, почему наиболее распространена продажа именно почек, и как религиозные и этические интересы населения различных стран относятся к данной проблеме.

В настоящее время единственной страной, в которой законно разрешена торговля органами, является Иран. В остальных странах продажа органов запрещена. Многие цивилизованные страны официально придерживаются той же позиции, считая, что жертвовать органы можно только безвозмездно. Например, в США согласно Национальному закону о пересадке органов от 1984 года запрещается покупка и продажа человеческих органов. Трансплантация органов, в данном случае, осуществляется от уже умерших людей, которые при жизни согласились пожертвовать свои органы в случае их смерти, а также безвозмездно от родственников. Но вследствие этого не все пациенты, нуждающиеся в новой почке, могут получить ее. Некоторые родственники могут не давать согласие жертвовать органы своих погибших близких. Таких случаев не так много, но они все же случаются.

В Великобритании и Австралии любой человек не может быть автоматически признан донором органов. В Испании и Австрии ситуация противоположная, однако в Испании согласие на донорство может быть аннулировано родственниками погибшего, давшего при жизни свое согласие, тогда как в Австрии аннулировать согласие нельзя.

В Иране же законом разрешена продажа и покупка почек. Что касается России, то здесь торговля почками также является незаконной.

В Китае существует практика использования в качестве доноров приговоренных к смертной казни заключенных. Идея на первый взгляд кажется хорошей. Преступник наказан, к тому же он помогает выжить человеку, нуждающемуся в новом органе. Следствием такой практики

является увеличение числа выносимых смертных приговоров. Причем, к смертной казни могут быть приговорены даже люди, уклоняющиеся от уплаты налогов только потому, что их анализы совместимы с анализами больного. Общее число выносимых приговоров не называется официально и является государственной тайной. Однако предположительная цифра – 8 тысяч человек в год.

Между тем, черный рынок процветает на мировом уровне. Особо ярко выражено это в некоторых странах постсоветского пространства, а также в странах Третьего мира.

Совсем недавно появились новости о том, что сирийские террористы похищают и убивают граждан страны, и затем продают их органы за большие суммы денег за границу. Турецкие журналисты подозревают, что в этом деле замешаны некоторые турецкие, французские и американские официальные лица.

Рассмотрим теперь ситуацию в Иране. Продажа почек здесь осуществляется под государственным контролем с участием благотворительных организаций. Можно ли назвать систему, разрешающую продажу почек эффективной? С одной стороны, в стране решена проблема нехватки органов. Однако, стоит отметить, что в основном те, кто продают почки, относятся к беднейшим слоям населения, к тому же между ними существует заметная конкуренция. Также в Иране отсутствует единая система стимулов. Таким образом, рынок органов в стране больше похож на “eBay почек”.

Но почему речь идет именно о продаже почек? Во-первых, согласно статистике, самый высокий спрос существует именно на почки. На втором месте печень. Во-вторых, человек может жить всего с одной почкой, а вторая считается атавизмом. Поэтому если человек продаст одну из своих почек, он сможет продолжить жить. Чего нельзя сказать по поводу других органов.

Однако возникает вопрос: почему все страны мира за исключением своеобразной и противоречивой Исламской Республики Иран запрещают такой вид рыночной деятельности?

Считается, что в них устоялось мнение о том, что человек по своей природе бесценен, и неэтичным и негуманным является факт того, что человека можно разделить на органы, оценить их и продать. Органы представляют собой бесценный дар, который дан нам свыше. Такого мнения придерживается, например, профессор философии из Гарварда Майкл Сандел. Также существует мнение, что торговля органами, в конечном счете, приведет к эксплуатации человека.

Мировые религии изначально не принимали трансплантологию. Ислам и иудаизм являются противниками того, чтобы нарушать целостность тела человека и изымать органы, особенно с целью их продажи. Именно моральные, этические и религиозные аспекты являются одним из основных в вопросе о разрешении или запрете продажи органов. Нечто схожее может

наблюдаться на рынках наркотиков, а также проституции, отрицательно также у многих отношение к фильмам порнографического жанра. А сама сделка имеет общую суть, взаимовыгодная торговля. Другое дело, что мораль, этика и религия у многих разные, по многим вопросам они не сходятся.

Однако представители обеих религий поддерживают идею трансплантологии как перспективного направления в лечении людей. Публицист Сергей Роганов отметил, что «религия всегда успевает отойти в сторону вовремя».

Тем не менее, существует чёрный рынок органов. Неэластичность спроса и дефицит товара дает продавцам органов на чёрном рынке определённую ценовую власть. Отсюда, цена органов на таком рынке достаточно высока. На сайтах Vesti.kz и Аргументы и Факты даны следующие стоимости:

Почка €10—100 тыс.

Печень \$20—150 тыс.

Сердце \$250 тыс.

Поджелудочная железа \$45 тыс.

Роговица глаза \$5 тыс.

Естественно, существование такого «бизнеса» подразумевает наличие высококвалифицированных специалистов, специального оборудования, больших средств на операцию, реабилитацию, на транспортировку органов. Поэтому, российский хирург-трансплантолог, академик РАМН Сергей Готье, а также главный трансплантолог Санкт-Петербурга, профессор Олег Галибин сходятся во мнении, что чёрного рынка органов в России попросту не существует.

С ним не согласен генерал-майор милиции в отставке, доктор юридических наук Владимир Овчинский и доктор медицинских наук Анатолий Трошин. По его мнению, в России, как и всем мире, процветает чёрный рынок человеческих органов.

Все же логика в легализации продажи органов существует. Во-первых, очевидно, что спрос на данный товар существует, причем он неэластичен, потому что в большинстве случаев, когда речь идёт о здоровье человека, деньги уже уходят на второй план. Сейчас спрос на органы превышает их предложение, вследствие чего, дефицит органов приводит к летальным исходам. Причем многие люди готовы отдать свою почку, но приходя к врачу, узнают, что это нелегально.

Во-вторых, легализовав данный вид «бизнеса», власти смогут добиться снижения цен на органы, в том числе и на почки. Тогда чёрный рынок практически перестанет существовать. Ведь у незаконных торговцев органами появятся законные серьезные конкуренты. К тому же, государство сможет регулировать ценообразование и даже устанавливать размер налога. Если в Иране почка стоит порядка 6-8 тысяч долларов, то на чёрном рынке в

США такая же почка будет стоить около 70 тысяч долларов. Предположительно, цена «законной почки» будет близка к цифре 6-8 тысяч долларов. Поэтому черный рынок практически исчезнет вследствие своей неэффективности. А результатом такого «нововведения» будет устранение дефицита органов и возможность спасти многих людей во всем мире. К тому же, это позволит бедным слоям населения получить равный доступ к органам. В-третьих, уменьшится риск некачественных операций. Если имеет место неконтролируемый рынок по продаже органов, то почему бы не сделать его контролируемым и законным?

Но что, если посмотреть на ситуацию с другой стороны? Легализация продажи и покупки человеческих органов может привести к росту количества преступлений, в том числе похищений людей, их убийств с целью извлечения и продажи их внутренних органов. Станет актуальным превышение предложения почек над их спросом. Население из бедных слоев будет стремиться продать свою почку с целью улучшить свое материальное положение. Кстати, именно такая тенденция прослеживается сейчас в Иране.

Кроме того, если рынок органов станет легальным, цена на органы установится на определенном уровне. Вследствие чего, на черном рынке цена должна установиться ниже. Иначе, он просто исчезнет. Тогда, население, которое не сможет себе позволить купить почку по легальной цене, будет вынуждено обратиться к черным дилерам и сможет заплатить более низкую цену. Отличаться, однако, будет не только цена органа, но и качество. Если для «белого» рынка будет характерна тщательная проверка органов и более высокое качество проведенной операции, а также хранения, их совместимость с реципиентами, то на черном рынке такой критерий будет отсутствовать.

Еще один аргумент против легализации органов заключается в том, что некоторые люди смогут позволить себе не работать не протяжении нескольких лет. Теперь представим, что половина населения мира целый год не занята в производстве. Это приведет к упадку мировой экономики и, как следствие, к экономическому кризису.

Мы считаем, что должна существовать возможность продавать органы легально при условии, что будет создана четкая отлаженная система, которая строго регулировала бы рынок органов. Причем, объем предложения должен ограничиваться и контролироваться государством или соответствующей организацией. Почку смог бы продать не каждый желающий, а человек, которому действительно это нужно, он не будет эти деньги тратить впустую, возможно, система будет чем-то похожа на ту, которая возникла в кредитовании. Тщательное рассмотрение заявки, включая медицинские и материальные аспекты. Данные меры помогут избежать повальной продажи почек от людей, которые просто перестанут работать, получив довольно большую сумму денег. Продавая товар по более высокой цене, государство сможет обеспечить финансирование этой системы. Различные религиозные

организации могут неоднозначно оценить такое предложение, но в данной системе нет несильного принуждение, человек сам делает осознанный выбор, если его религия утверждает, что так поступать нельзя, то он и не пойдет на этот шаг.

Таким образом, проанализировав данные, мы увидели, что текущая ситуация, связанная с продажей человеческих органов, весьма противоречива и неоднозначна. Существует достаточно доводов за и против легализации торговли органами. Но, на сегодняшний день этот вид деятельности остается незаконным во многих странах мира. Вряд ли стоит ожидать легализации этого вида деятельности, Всемирная Организация Здравоохранения придерживается мнения, что органы бесценны, что их нельзя продавать.

Закирова А.Р.

Гарифуллина А.Ф., к.полит.н.

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

Россия, г.Уфа

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

В системе государственного управления регион выступает в качестве объектной подсистемы целого государства и одновременно может представлять собой самоуправляемую и субъектную систему, регулируемую социальные, экономические и экологические процессы и их развитие на конкретной территории. Экономика региона является частью национальной экономики, копирующая ее основные функциональные характеристики и в то же время отличающуюся своими специфическими чертами.

Задачи регионального менеджмента многообразны и обусловлены особенностями процесса перехода от планово-централизованной системы регулирования хозяйства региона к рыночной, когда зарождаются и стабилизируются горизонтальные, внутрирегиональные и межрегиональные связи.

Сегодня регион исследуется с позиции многофункциональной и многоаспектной системы, парадигма которого определяется как регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок (рыночный ареал), регион – социум.

Схема функционирования региона должна включать, как минимум, три взаимосвязанных блока: «экономика», «население», «природная среда». В регионе, являющемся социально-экономической системой, действуют как бы три, на наш взгляд, основные подсистемы - государственная, коммерческая и общественная сферы. В свою очередь, к государственной сфере, в том числе самому субъекту Федерации, принадлежат федеральные, региональные и казенные предприятия. К государственной федеральной собственности в регионе относятся объекты, составляющие основу

национального богатства, необходимые для обеспечения функционирования федеральных органов власти и управления и решения общероссийских задач, оборонного производства и отраслей, обеспечивающих жизнедеятельность народного хозяйства. Их объединяет то, что они работают на реализацию целей общегосударственного уровня.

Коммерческая сфера управления относится к управлению малого, среднего и крупного предпринимательства, к которым относятся кооперативные, концерн-образования, холдинг, муниципальные предприятия и отдельные юридические и физические лица. Физические и юридические лица, естественно, напрямую не находятся под управлением региональных органов власти, однако они управляются посредством различных инструментов налогообложения, бюджетного финансирования социальных сфер, финансирования регионального заказа и пр. Малые и средние предприятия, акционерные общества относятся к негосударственной форме частной собственности. Акционерные формы работают во взаимодействии с негосударственными предприятиями и местными администрациями.

К общественной сфере относятся как представительные и судебные органы, государственные общественные фонды, органы самоуправления, так и структуры попечительского характера и вспомоществования, политические движения и партии.

Государство активно воздействует на экономическое развитие региона с помощью различных механизмов, таких как программирование регионального развития, разработка и реализация бюджета региона, включая налоговую систему региона и бюджет развития

В состав прогнозных документов региона входит набор частных прогнозов, расчет которых производится в трех временных периодах: долгосрочный — на 10 лет, среднесрочный — на период от трех до пяти лет, краткосрочный — до одного года. Каждый прогноз социально-экономического развития региона должен быть научно обоснован. Его основу должна составлять определенная научная теория, объясняющая особенности функционирования и развития регионального хозяйственного комплекса.

Основным способом влияния государства через законодательные и исполнительные органы на сферы предпринимательства, инфраструктуру рынка, некоммерческий сектор экономики с целью создания или обеспечения условий для их деятельности в соответствии с национальной экономической политикой являются методы прямого регулирования с помощью инструментов административно-правового характера, которые регламентируют деятельность субъектов хозяйствования, и экономических инструментов прямого влияния методы косвенного регулирования через создание определенной экономической среды, которая заставляет их действовать в нужном государству направлении [4].

По средствам влияния методы государственного управления экономикой подразделяются на правовые, административные, экономические, пропагандистские [1].

В Республике Башкортостан осложнению функционирования экономической деятельности послужил финансово-экономический кризис в 2008 году. Однако улучшению внешнеэкономических условий, а также экономической и социальной политике Республики Башкортостан обеспечили в целом восстановление экономического роста. Как правило, экономическое развитие регионов определяется по основному показателю валового регионального продукта, интенсивному восстановлению промышленного производства за счет улучшения внешнеэкономической конъюнктуры на мировых рынках и увеличения физических объемов экспортных поставок и многое другое.

Главную роль в осуществлении руководства отраслями и сферами управления осуществляет Правительство Российской Федерации, а также система регионального управления, в которую входят: а) федеральные и региональные государственные органы; б) совокупность реализуемых государственными органами функций и используемый комплекс методов, средств и ресурсов; в) прямые и обратные связи между субъектами и объектами управления, а также обязательная информационная составляющая - документооборот и т.д.

Целевые программы необходимы в целях осуществления государственной экономической политики. С привлечением средств из федерального бюджета в экономику и социальную сферу республики связаны федеральные целевые программы. Республиканские целевые программы осуществляются за счет финансирования из бюджета Республики Башкортостан по статье расходов «Республиканские целевые программы» [6].

Целевые программы разрабатываются в соответствии с четкой последовательностью действий, по которым они в дальнейшем осуществляются. Так, в 2006 г. в Республике Башкортостан была разработана Стратегия социально-экономического развития республики до 2020 года, одобренная Постановлением Правительства Республики Башкортостан и Межведомственным советом при Министерстве регионального развития Российской Федерации. Ее главная цель заключается в обеспечении эффективного социально-экономического развития региона [6].

На уровне правового обеспечения региональной экономической деятельности выступают средства правового регулирования экономических отношений на уровне региона, которые соответствуют с Конституцией Российской Федерации располагают собственной системой органов государственной власти и включают в себя: 1. Экономические органы исполнительной власти в регионе; 2. Правовые акты и методы правового регулирования экономики.

Совокупность методов в управленческой деятельности влечет за собой распространение соответствующих систем управления, основывающихся на информационных технологиях. Процесс информатизации органов управления региона обеспечивает своевременное поступление достоверной, объективной, оперативной, актуальной информации, от поступления которой зависит успех принимаемого управленческого решения.

Информационные ресурсы региона хранятся в различных банках (базах) готовых документов и показателей в электронных формах и на бумажных носителях, в которых хранится нормативная, распорядительная, фактографическая, справочная, аналитическая и другая информация в области экономики, законодательства, политики, демографии, социальной сфере, науке, технике, технологии и т.п.

Законодательство Российской Федерации наложило правовой режим по защите имущественных и материальным прав и информационных ресурсов.

По режиму доступности информационные ресурсы различаются: по общему пользованию; по ориентировке на определенных групп пользователей; на персонально-ориентированную информацию.

Регионы с обеспеченной локальной сетью работают на высочайшем уровне по сравнению с другими регионами, так как имеют возможность построить информационную инфраструктуру региона и работать на удаленном доступе данных, объединяющие компьютеры органов управления региона и коллективный доступ к ведомственным базам данных. Однако единая информационно-техническая система приводит к проблеме защиты информации, имеющая первостепенное значение при работе с данными любой категории.

Большую роль в решении важных вопросов по управлению региональной политикой и экономикой в России имеет опыт развитых зарубежных стран. В таких развитых странах как США, Канада и Австралия можно увидеть примеры по решению региональных проблем, являющимися актуальными для России. Проблемы связаны с решением по изменению территориального трудового разделения и усилению межрегиональной кооперации, по сближению регионов одинаковых по социально-экономическому развитию, по реструктуризации старопромышленных и аграрных регионов, по ограничению чрезмерно растущих крупных городов и промышленных агломераций, по освоению периферийных регионов с богатыми природными ресурсами, по регулированию миграции между городами и сельской местностью, по модернизации инфраструктурных систем и стабилизации социально-экономического положения малочисленных народностей, по оздоровлению экологической ситуации в регионах и многие другие. Безусловно, это не означает, что примеры решения региональных проблем в данных странах всегда необходимо брать за основу. Однако в большинстве случаев они могут быть полезными в практике знания.

Использованные источники:

1. Андронникова, Н.Г. Комплексное оценивание в задачах регионального управления [Текст]: / Н.Г.Андронникова, В.Н.Бурков, С.В.Леонтьев. – М.:ИТТУ РАН, 2008. – 58 с.
2. Бондаренко, Н.И. Долгосрочный прогноз и управление многоуровневыми социально-экономическими системами: методология; теория; практика [Текст]: / Н.И.Бондаренко. - Великий Новгород: Изд-во Новгород. гос. ун-та им. Яр. Мудрого, 2007. – 534 с
3. Ивашинцов, Д. Впечатления от философского конгресса [Электронный ресурс] / Д.Ивашинцев //Философия online. – Режим доступа: <http://phenomen.ru>. – Дата обращения: 20.04.13.
4. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации (проект документа) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minregion.ru/OpenFile.ashx/2009_01_29_concept.doc. - Дата обращения: 20.04.13.
5. Некрасов, Н.Н. Региональная экономика [Текст] / Н.Н. Некрасов. - М.: Наука, 2010. - 432 с., С. 29
6. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 г. – Режим доступа: http://www.ufimadm.ru/?part_id=173,179. – Дата обращения: 20.04.13.

Запольских Ю. А.

Валиева А. И.

доцент

студент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

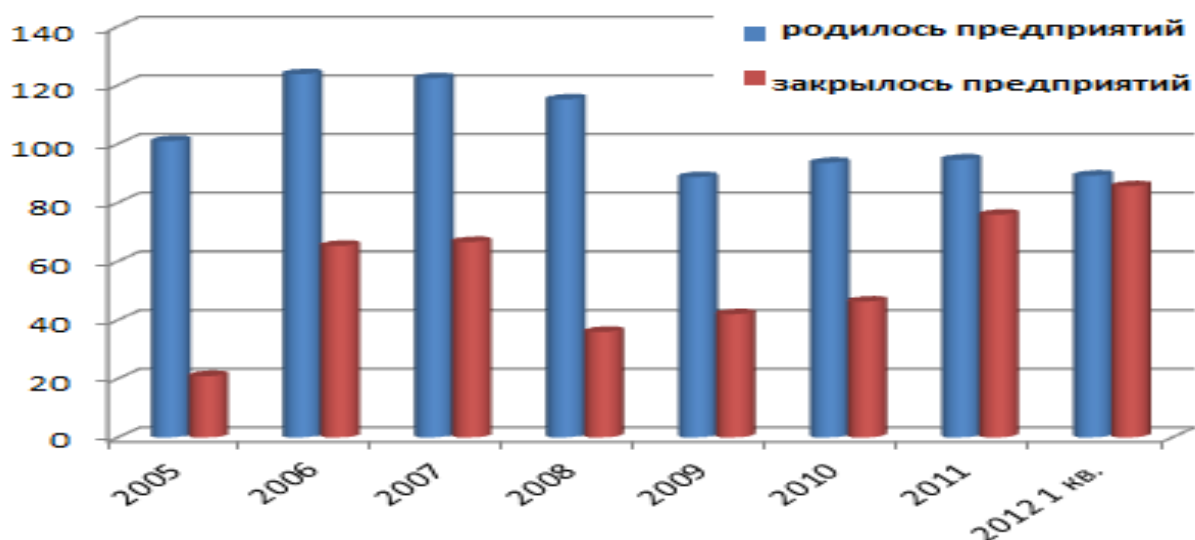
Россия, г.Уфа

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Малый бизнес является составной частью развитой экономики. Он должен выполнять ряд функций, которые позволяют экономике гармонично развиваться.

Устойчивое развитие экономики в целом возможно при условии обеспечения развития каждого из ее секторов. Важную роль в экономике страны играет развитие малого бизнеса. По данным Росстата, на 2011 г. в России действовало 1629 тыс. малых предприятий, годовой оборот которых составил 19 трлн. руб., с числом занятых 11 млн человек. [4]

График 1 Рождаемость и смертность малых предприятий в 2012 году



По сведениям Росстата за 1-й квартал 2012 года коэффициент образования малых предприятий (кол-во новых предприятий на 1 тыс. существующих) – 22,3, что на 0,6 предприятий меньше, чем в 2011 году. А коэффициент закрытия малых предприятий (кол-во официально закрытых на 1 тыс. существующих) – 21,4, что на 5,1 предприятий больше, чем в 2011 году. Как видно из графика скоро для малого бизнеса настанет критический момент, когда закрываться будет больше предприятий, чем открываться. [5]

Предприниматели, организуя свой бизнес, идут на риск ради получения прибыли и самореализации. Малый бизнес в России неравномерно развит территориально: 30% предприятий сконцентрировано в Центральном федеральном округе, к которому отнесен город Москва. Основная доля малого бизнеса приходится на сферу торговли – 41%, затем идет малый бизнес в сферу операций с недвижимостью – 18%, промышленное производство – 10%, строительство – 6%. Остальные отрасли не превышают 2%. Можно сделать вывод о том, что в настоящее время в России малый бизнес не выполняет основных функций по диверсификации производства и внедрению эффективных инновационных проектов, а лишь выступает посредником между производителем, как правило, зарубежным, так как российская промышленность не выдерживает мировой конкуренции, и отечественным потребителем.

Несмотря на значимость малого бизнеса для экономики, согласно разным оценкам вклад малых предприятий в ВВП России составляет от 12 до 20%, тогда как в США, Японии этот показатель колеблется в районе 50%, в среднем по странам ЕС – 70%, в таких развивающихся странах, как Турция и Индия – по 25%. Низкие показатели вовлеченности малых предприятий в экономику России свидетельствуют о наличии проблем у малого бизнеса. Первое место в рейтинге принадлежит проблеме низкого спроса (отметило 53,6% руководителей малых предприятий), второе место занимает проблема дефицита финансовых средств (отметило 52,1% руководителей), третье место – нехватка оборотных средств (49,8% руководителей). [3]

Общей чертой обозначенных проблем является связь с нехваткой финансовых ресурсов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что ключевой проблемой является дефицит финансовых ресурсов.

В развитии малого бизнеса в РФ наблюдается единство и борьба противоположностей. С одной стороны, государство декларирует важность и необходимость развития малого бизнеса и предпринимательства в стране. С другой стороны, многие идеи и начинания в области развития бизнеса остаются на декларативном уровне, и в реальных условиях существует большое количество преград. К ним относятся проблемы налогообложения, коррупцию, бюрократизацию, что в конечном итоге препятствует экономическому росту данного сегмента экономики, оборачивается удорожанием себестоимости конечного продукта предпринимательской деятельности, а зачастую убивает конкуренцию. [1]

Для того, чтобы малый бизнес действительно оказывал положительное влияние на развитие экономики и способствовали укреплению конкурентоспособности российской продукции особенно ее реального сектора, общее число малых предприятий по стране должно быть не менее 2 – 3 млн, примерно равномерно распределенных территориально.

В каждом округе, необходимо развивать малые формы предпринимательства именно в той отрасли экономики, которая эффективно развивается и учитывает характерные особенности территории. Также необходимо распространение малого бизнеса во всех отраслях экономики, за исключением естественных монополий. Распределение малых предприятий должно быть оптимальным, т.е. основная их доля – в реальном секторе экономики, а менее значительная в торговле, сфере услуг и научной сфере.

В сложившихся условиях необходимы:

- 1) проработка законодательной базы, регламентирующей функционирование малого бизнеса в производственных отраслях, создающих конечный продукт;
- 2) разработка эффективной системы кредитования малого бизнеса;
- 3) эффективная поддержка со стороны государства, способствующая распространению малого бизнеса в реальном секторе экономики и в научной сфере;
- 4) установление связей между научными учреждениями, занимающимися инновационными разработками, сферой малого бизнеса и предприятиями массового производства. [3]

Малый бизнес имеет большие резервы для дальнейшего развития и увеличения его доли в экономике России, но для реализации этих резервов необходимы шаги как со стороны государства по облегчению организации и развития предпринимательской деятельности, так и со стороны малого бизнеса по созданию нормальной конкурентной среды.

Использованные источники:

1. Самохвалов А. С. Стратегический подход к развитию предпринимательства в России // Российское предпринимательство. – 2012. – № 6. – С. 43 – 46.
2. Коновалов Г. Ф. // Практика муниципального управления. – 2010. - № 10. – С. 36 – 39.
3. Кетько Н. В. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. – 2011. – № 9. – С. 22 – 28.
4. Алиева Д. Р. Малые предприятия: как управлять риском недостатка финансовых средств? // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11. – С. 86 – 91.
5. [www. stat@gks.ru](http://www.stat@gks.ru)

*Зинатуллина Э.Р.
студент*

*Поволжский Государственный Университет Сервиса
г. Тольятти, Россия
Научный руководитель.*

к. э. н., доцент ,Старикова С.С

РОЛЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Российское малое предпринимательство в своем становлении и развитии прошло множество этапов.

Основные проблемы, с которыми столкнулись малые предприятия, носили, прежде всего, финансовый характер. Ситуация с малым предпринимательством характеризовалась:

- отсутствие оборотных средств в связи со значительным сокращением оборотов (объемов производства продаж) у малых предприятий (особенно в строительстве, производстве стройматериалов, грузоперевозках, торговле непродовольственными товарами)

- ростом просроченной кредитной задолженности фирм перед банками, лизинговыми компаниями и контрагентами при отсутствии системы реструктуризации задолженности малых предприятий перед банками и лизинговыми компаниями;

- разворачиванием систем неплатежей;

- налоги;

- отсутствием доступа к банковскому кредитованию (в связи с ужесточением требований к заемщикам и ростом процентных ставок по кредитам);

- отсутствие свободного доступа к финансовым ресурсам, предоставляемым органами государственной власти в рамках осуществления

программ поддержки в связи с малыми размерами этих ресурсов и ограниченным бюджетным финансированием[10].

Основные проблемы, с которыми столкнулись малые предприятия.

- недостаточно высокий уровень образования предпринимателей в области налогового законодательства, а иногда и практически его отсутствие у начинающих предпринимателей. Этот факт подвигает определенную часть руководителей малых предприятий заниматься не изучением действующего законодательства, своих прав, обязанностей и полномочий налоговых органов, что было бы естественно
- невысокий профессиональный уровень подготовки отдельных государственных служащих налоговых органов, которые не могут дать правильной и полной информации налогоплательщикам об их действиях в той или иной ситуации;
- «закрытость» налоговых служб для предпринимателей. Налоговым комитетам необходимо наладить систему предоставления консультационных услуг для предпринимателей, возможно на платной основе, а также проводить тематические обучающие семинары.

В реформировании российской экономики еще со времен перестройки малые предприятия взяли на себя роль создателя почвы для новой системы хозяйствования. Доминирующий сегодня частный сектор зарождался именно в сфере малого бизнеса, и вполне закономерно, что к настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем количестве частных, государственных и муниципальных, общественных малых предприятий приходится 84%. Предприятия малого бизнеса, располагая 3,4% стоимости основных средств экономики России и 14% числа занятых, производят 12% ВВП 1/4 всей прибыли по народному хозяйству, что говорит о широких, но еще далеко не полностью раскрытых внутренних возможностях развития малого предпринимательства[1]

Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60-70 процентов ВВП, поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса.

Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конкурентной среды, что для высокомонополизированной экономики РФ имеет первостепенное значение.

Нельзя также забывать, что малые предприятия оказывают не меньшее воздействие и на экологическую обстановку.

По определению главы государства, В.В. Путина «малый бизнес - это основа развития предпринимательской активности и расширение среднего класса». "Кроме того, развитие малого бизнеса - один из решающих

факторов обновления на принципах реализации человеческого капитала, роста инициативы, ответственности».[7]

Важнейшими на современном уровне развития являются отношения между бюджетом и предприятием. Предприятие уплачивает в бюджет налоги и сборы, государство – малым бизнесом направляет полученные средства на улучшение жизни населения страны.

Предпринимательство в первую очередь связано с эффективным использованием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимой для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами, получения в конечном итоге материального и морального вознаграждения.

В обобщенном смысле предпринимательство отражает совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и др.), связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (работ, услуг) и получением желаемых результатов в виде прибыли (дохода). В предпринимательской деятельности возникает свойственные субъектам хозяйствования отношения (финансовые, экономические, социальные), а также с потребителями их продукции (работ, услуг), поставщиками всех факторов производства (сырья, материалов, оборудования, топлива, электроэнергии и т.д.), с банками и др. субъектами рынка, с наемными работниками (сотрудниками) и, наконец, с государством в лице соответствующих органов исполнительной власти и местного самоуправления.

Субъектами малого предпринимательства могут быть граждане (физические) и юридические лица. Физические лица (граждане) могут быть участниками малого предпринимательства как непосредственно физические лица, участвующие в создании хозяйственных обществ, и как физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, являющиеся учредителями хозяйственных товариществ и обществ. Право граждан (физических лиц) заниматься, предпринимательской деятельностью установлено гражданским законодательством. Индивидуальным предпринимателем, далее ИП, может быть любой дееспособный гражданин Российской Федерации. Все права и обязанности, которые имеют и несут коммерческие организации, приобретает и ИП [4].

Основными организационно-правовыми формами субъектов малого предпринимательства согласно ч.1 ГК РФ являются хозяйственные товарищества и общества: полные товарищества, товарищества на вере (коммандитные), общества с ограниченной ответственностью, открытые и закрытые акционерные общества (ЗАО и ОАО), функционирующие в различных отраслях экономики. Таким образом гражданское

законодательство декларирует равенство подхода к регулированию предпринимательской деятельности ИП и юридических лиц. Практика показывает, что какая-то дискриминация в отношении ИП отсутствует. Однако и в том и другом случае существуют определенные отличия [6].

Рассматриваемый недостаток налоговой системы, то есть трудность оспорить действия представителей налоговой службы, является основным препятствием для работы малых и средних предприятий в области налогообложения. Но, тем не менее, в последнее время у предпринимателей появилась возможность отстаивать свои права в споре с налоговыми службами, что объясняется рядом причин.

Во-первых, предприниматели стали более грамотными. Они стали активно изучать налоговое законодательство, чтобы отстаивать свои интересы в споре с налоговыми службами на основании статей действующего законодательства, а не с помощью подарков и взяток. Повышение этой активности со стороны бизнесменов столкнуло их с ещё не перестроившейся налоговой системой, неохотно идущей на изменение методов своей работы.

Во-вторых, определенную роль в этом процессе сыграла активизация деятельности неправительственных организаций, занимающихся обучением, консультированием бизнесменов и отстаиванием интересов малых предприятий в спорах с государственными органами.

В результате проведенного исследования выявлено, что несовершенство налоговой системы является одной из основных причин, препятствующих деятельности предприятий - субъектов малого бизнеса.

Использованные источники:

1. Бахрутов С.П. Основы деятельности предприятий малого бизнеса. – М.: Приор, 2009.
2. Брутова Е.К. Общество и предприниматель // Предпринимательство. – 2009. - № 6.
3. Баскин А.И., Саакян Р.А. О прогнозировании развития налоговой системы // Налоговый вестник. – 2009. - № 6.
4. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение. - М.: ИНФРА-М, 2009.
5. Зотина И.И. Предприниматель как субъект рыночной экономики // Предприниматель. – 2009. - № 5.
6. Кожинов В.Я. Налоговое планирование. Рекомендации бухгалтеру. – М., ФБК, 2009.
7. Крутов А.Д. Налогообложение малого бизнеса. Проблемы и перспективы // Аудитор. – 2009. - № 11.
6. Семенихин В.В. Оптимизация и выбор системы налогообложения. -М.: ЭКСМО, 2008.
7. Федосимов Б.А. Оценка налоговой нагрузки предприятий // Налоги (журнал). 2008. № 1.

8. Фольгенсон Ю.Б. Комментарий к страховому законодательству. М.: Юристъ, 2008. – 284 с.
9. Фомичева Л.П. Законодательство «малого бизнеса» // БУХ.1С. – 2010. - № 9.
10. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление // Налоговый вестник. 2008.

*Зыков А.А.
студент*

*Волгоградский Государственный Технический Университет
Россия, г.Волгоград*

ИССЛЕДОВАНИЕ И СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ПРИ ВЫБОРЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВАРИАНТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночных условиях управление инновационной деятельностью в значительной степени зависит от эффективности использования предприятием возможностей рыночной среды и четкой системы планирования ресурсов предприятия, прежде всего - финансовых, при реализации инновационных проектов, что, в свою очередь, требует анализа возможностей получения финансирования, условий и способов его реализации.

Управление современным предприятием в условиях глобализации экономики, и возрождение промышленных предприятий на качественно новом уровне, основанном на использовании в производстве огромного инновационного и информационного потенциала, представляет собой сложный процесс, включающий выбор и реализацию определенного набора управленческих воздействий с целью решения стратегической задачи обеспечения устойчивого финансового и социально-экономического развития предприятия. Актуальными являются задачи разработки для промышленных предприятий выбор эффективных инновационных проектов, создание механизма эффективной реализации стратегии нововведений, сегментация рынка.

Осуществление успешной коммерческой деятельности в рыночных условиях предполагает учет индивидуальных предпочтений различных категорий покупателей. Занимаясь предпринимательской деятельностью, необходимо ориентироваться на наиболее перспективные целевые рынки. Это позволяет не распылять ресурсы, а сосредоточить их на удовлетворении потребностей избранных групп покупателей, обслуживание которых приносит предприятию максимальную выгоду.

Максимальная эффективность достигается за счет сегментации рынка.

Известно, что любой рынок состоит из покупателей, которые отличаются друг от друга своими вкусами, желаниями, потребностями и мотивами совершения покупок. Поэтому производители и представители

сбытовых организаций должны осознавать, что невозможно учесть такое разнообразие факторов, влияющих на принятие решения о покупке предлагаемых товаров и услуг в условиях конкуренции, если ориентироваться на весь рынок.

Другой крайностью может являться выпуск и реализация ограниченного ассортимента товаров, рассчитанных на усредненного потребителя. Только отношение к рынку как некоторой дифференцированной структуре в зависимости от групп потребителей и потребительских свойств товара может обеспечить успех в предпринимательской деятельности. Современный потребительский рынок отличается высокой динамикой. Текущие потребности покупателей, показатели активности конкурентов и применяемые технологии постоянно развиваются. При этом растут как интенсивность, так и масштабы конкуренции. В таких условиях успех определяется нестандартностью подходов к выявлению новых сегментов рынка и дополнительных качеств товара. Это создает трудности для фирм, ориентирующихся на единственную нишу, так как со временем ниши товаров повышенной ценности привлекают внимание крупных компаний, ищущих новые пути развития.

Сегментирование рынка является ключом к успеху в маркетинговой деятельности, поскольку оно позволяет фирме удовлетворить нужды потребителей более эффективно, и обеспечить рост объема продаж и прибыли. Сегменты рынка постоянно изменяются и предлагают возможности для инноваций и творческого подхода сотрудников компании. Выбор целевых сегментов дает фирме отличительное преимущество.

Комплекс мероприятий и задач, направленных на реализацию стратегий сегментирования и позиционирования, составляют маркетинговую стратегию фирмы.

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.

Можно выделить следующие критерии эффективной сегментации:

- Различие между группами потребителей в мотивации.
- Сегменты не должны пересекаться.
- Достаточное сходство в каждой группе.
- Достаточный объем сегментов для обеспечения продаж и покрытия расходов.
- Доступность сегментов.
- Свой комплекс маркетинга.

Целевой маркетинг требует проведения трех основных мероприятий:

1. Сегментирование рынка

2. Определение принципов сегментирования.
3. Составление профилей полученных сегментов.

Позиционирование товара на рынке

1. Решения о позиционировании товара в каждом из целевых сегментов.

2. Разработка комплекса маркетинга для каждого целевого сегмента.

Под позиционированием товара понимается оптимальное размещение товара в рыночном пространстве. Позиционирование конкретного товара подразумевает разработку и создание имиджа товара таким образом, чтобы он занял в сознании покупателя достойное место, отличающееся от положения товаров конкурентов.

После разделения рынка на группы потребителей и выявления возможностей каждой из них, фирма должна оценить их привлекательность и выбрать один или несколько сегментов для освоения (целевые сегменты). Привлекательность сегментов оценивается по следующим критериям:

- измеримость;
- уровень конкуренции;
- легкость проникновения;
- доступность воздействия;
- размер;
- сходство представителей;
- темпы роста.

Несколько отобранных сегментов представляют собой целевой рынок фирмы. В процессе формирования целевого рынка фирмы могут ориентироваться на рыночные ниши (сегменты рынка, для которых наиболее подходящим является товар данной фирмы и ее возможности поставки) и рыночные окна (сегменты рынка, которыми пренебрегли конкуренты и чьи потребности не могут быть удовлетворены специально созданным товаром ввиду его отсутствия, а удовлетворяются за счет использования других товаров).

Процесс определения рынка, на котором будет работать фирма, включает в себя: анализ характеристик и потребностей потенциальных клиентов; определение базиса для сегментации рынка; определение и описание рыночных сегментов; анализ конкурентного положения фирмы; оценку и выбор рыночных сегментов; принятие решений по маркетинговым стратегиям и маркетингу – микс получил название целевого маркетинга (target marketing).

Таким образом, сегментация рынка позволяет решить следующие задачи:

- максимально удовлетворить потребности покупателей;
- выработать эффективную маркетинговую стратегию;
- установить реальные цены;
- оптимизировать работу предприятия;

- повысить качество принимаемых маркетинговых решений;
- повысить конкурентоспособность предприятия и товара;
- увязать производственную и научно - техническую политику с запросами конкретных потребительских групп.

*Иванов А.С.
студент
Ураев Р.Р.
доцент
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ВОПРОС ИНТЕГРАЦИИ МИГРАНТОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ. НА ПРИМЕРЕ <<РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН>>

Проблема интеграции мигрантов существует повсеместно по стране. И она на данный момент практически никак не решается. На региональном уровне решение этой проблемы мало осуществимо из-за сильной централизованной власти.

Для Башкортостана проблема мигрантов пока что не является первоочередной. Однако они могут явиться причиной столкновений на религиозной почве в будущем, так как среди них много приверженцев радикального ислама, и они являются благоприятной средой для его распространения. Это может привести к столкновению на религиозной почве с представителями традиционных конфессий, а также негативизации образа всех мусульман республики у неисламского населения. Проникновение радикализма из Средней Азии является причиной того, что жители республики все чаще становятся причастными к международной террористической деятельности. 20 мая 2013 года в городе Орехово-Зуево ФСБ ликвидировала двое жителей Башкортостана, входивших в "Исламскую партию Туркестана" которые готовили теракт в Москве [1].

Возможность столкновений на национальной почве ниже, так как в республике нет четкого преобладания одной национальности. Башкортостан - это единственный регион в стране, где сразу 3 нации являются доминирующими: русские, татары, башкиры. Они долгое время развивались бок о бок и имеют теперь схожую культуру и менталитет. По данным переписи 2010 года, представители славянских этносов (русские, украинцы, белорусы) составляют 38 процентов населения республики, представители коренных тюркских этносов (татары и башкиры) – 54 процента [2].

Миграционный вопрос связан также с экономическими проблемами. Регион мог бы перейти от использования иностранной рабочей силы, административным способом привлекая сельское население в города, где не хватает рабочих рук. Это решило бы к тому же проблему безработицы на селе. Однако население мелких населенных пунктов и сел, в силу определенных причин, слабо заинтересовано в этом. А пока что Республика

Башкортостан в масштабах страны продолжает оставаться привлекательным регионом для иностранных граждан. В прошлом году количество прибывших на территорию Республики Башкортостан иностранных граждан увеличилось и составило более 76 тысяч. Основные миграционные потоки в Республику Башкортостан по-прежнему формируют граждане Узбекистана (50% всех мигрантов), Казахстана, Таджикистана, Азербайджана. Основные районы расселения для них стали крупные города и районы, близкие к ним: г. Уфа, г. Стерлитамак, г. Салават, Иглинский район, Уфимский район и т.д.

Согласно исследованиям, более 40% опрошенных ничего положительно от присутствия в республике трудовых мигрантов не находят. И лишь 9% не видят никаких отрицательных моментов в присутствии мигрантов [3].

39,3% граждан признают, что мигранты занимают те рабочие места, где местные жители работать не желают в связи с низким уровнем дохода. Однако 37,3% опрошенных уверены, их рабочие места отнимает приезжая рабочая сила. Так же распространяются мифы о завышенной преступности среди приезжих. в Башкирии с начала года зарегистрировано 54 131 преступление. Из них 208 (0,4%). Трудовых мигрантов в республике - около 20 000 человек, получается, что на 10000 мигрантов приходится 27 преступлений. А вот на 10 000 местных жителей - 135 преступлений [3].

То, что, к примеру, та же узбекская община имеет схожий язык, религию и обычаи с местным тюркским населением сглаживает напряженность, в центральных областях страны на этой почве возникло бы множество конфликтов. В многонациональных образованиях, таких как Башкирия, проще ассимилировать приезжее население, так как даже сама титульная нация башкир ассимилируются с русским населением.

Мигранты, хоть и приносят множество проблем и являются возможным очагом будущих нестабильных настроений, несут и массу полезного для коренного населения. Главная задача региональной власти – проведение грамотной политики ассимиляция пришлого населения и недопущение развития межнациональных и межрегиональных конфликтов.

Использованные источники:

- 1) «Российская газета» <http://www.rg.ru/2013/05/22/reg-pfo/terror-anons.html>
- 2) Портал Всероссийская перепись населения 2010 <http://www.perepis-2010.ru/>
- 3) «Независимая уральская газета» <http://proural.info/news/3803/>

*Иванская А.Б.
студент 5 курса*

*Филиал Федерального государственного автономного
образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Казанский (Приволжский) Федеральный Университет»
Россия, г. Набережные Челны*

PR-РЕСУРСЫ РОССИЙСКИХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Результативность деятельности фармацевтического предприятия зависит от различных общественных групп: партнеров, врачей, конечных потребителей лекарственных средств, акционеров, инвесторов, средств массовой информации (СМИ), органов государственной власти. Соответствующей эффективности способствует сочетание внутреннего управления и внешнего общественного одобрения стратегий и действий, которые осуществляет фармацевтическое предприятие.

Результаты практической реализации функций PR формируют соответствующий PR-ресурс фармацевтического предприятия (совокупность активов предприятия в сфере связей с общественностью). Основными составляющими PR-ресурса фармацевтического предприятия являются: репутация, паблисити, имидж и корпоративная (организационная) культура. Каждая из составляющих непосредственно влияет на эффективность деятельности предприятия и требует от руководства значительных физических и материальных затрат на их формирование и поддержку.

Данные зарубежной литературы и мониторинга отечественной специализированной прессы свидетельствуют, что представительства иностранных фармацевтических компаний высоко ценят свою репутацию, постоянно работают над ее поддержкой и имеют многолетний опыт соответствующей деятельности. Для отечественных предприятий формирование репутации — относительно новое направление деятельности [1, с.93].

Особенности коммерческой деятельности в фармацевтической отрасли, которые обусловлены специфичностью лекарственных средств как товара, а также современная тенденция самолечения среди населения, актуализируют для отечественных предприятий фармацевтического профиля необходимость положительной репутации.

Репутация фармацевтического предприятия, удовлетворяющая потребности общества в эффективных лекарственных средствах и приносящая предприятию финансовую прибыль, является главной задачей деятельности связей с общественностью в фармации.

Имидж фармацевтического предприятия для отдельных целевых аудиторий может иметь некоторые отличия. Так, для широких кругов общественности важна высокая гражданская позиция фармацевтического предприятия (меценатство, экологические аспекты производства и т. д.); для

врачей — обеспечение достоверной информацией об особенностях применения, противопоказаниях, побочных эффектах лекарственных средств (проведение конференций, семинаров и т. п.); для посредников — стабильность высококонкурентной позиции фармацевтического предприятия на рынке, надежность партнерства, инновационные методы сотрудничества (высокие рейтинговые позиции фармацевтического предприятия, нестандартные методы стимулирования продаж и т. п.); для конечных потребителей — гарантия эффективности и экономической доступности лекарственных средств, известность фармацевтического предприятия.

Результативность формирования имиджа определяется с помощью следующих параметров: показатели оценки имиджа (качественные: цель, структура, содержание, исполнители, технологии осуществления; количественные: затраты, сроки, результаты, экономическая эффективность); методы оценки (профиль восприятия; метод семантического дифференциала); характеристики имиджа (группа восприятия; комплекс воспринимаемых и измеримых свойств; вес и значение оценок свойств; длительность существования, устойчивость; уровень позитивности / негативности; оптимальность; затраты на создание имиджа).

Имидж и паблисити имеют весомые преимущества перед прямой рекламой в связи с тем, что пользуются большим доверием и воспринимаются общественностью как объективные новости, а не как самопродвижение фармацевтического предприятия на рынке.

Интегрированным индикатором репутации, паблисити и имиджа фармацевтического предприятия является его корпоративная культура. Корпоративная культура — это система убеждений, норм поведения, установок, материальных и духовных ценностей, присущих фармацевтическому предприятию, которые отражают его индивидуальность и проявляются во взаимодействии с представителями внутренней и внешней среды предприятия. Комплексным показателем корпоративной культуры фармацевтического предприятия, отражающим его организационную структуру и доминирующие корпоративные ценности, является тип организационной культуры[3].

Различные подразделения фармацевтического предприятия могут демонстрировать различные типы организационной культуры. В связи с этим для эффективного использования возможностей существующей корпоративной культуры, а также с целью ее повышения руководителям фармацевтических предприятий необходимо определить, какой тип культуры характерен отдельным подразделениям и предприятию в целом. Данная информация предоставит возможность для оптимизации стратегической деятельности фармацевтического предприятия по следующим направлениям:

- повышение эффективности коммуникационной политики фармацевтического предприятия;
- определение особенностей мотивации сотрудников и всего коллектива;
- изучение ценностей существующей организационной культуры, которые значительно влияют на эффективность деятельности фармацевтического предприятия, с последующей разработкой соответствующих программ их нейтрализации либо потенцирования;
- усовершенствование системы управления и контроля деятельности фармацевтического предприятия;
- формирование корпоративной культуры, которая способствует внедрению стратегического управления в деятельность фармацевтического предприятия [3].

В процессе формирования корпоративной культуры необходимо учитывать, что для фармацевтического предприятия оптимальной является культура, которая в большей степени поддерживает миссию и стратегию предприятия.

Между тем продвижение медицинских препаратов и лекарств сопряжено с целым рядом сложностей. Это и ограничения по нормам законодательства, и труднодоступность целевой аудитории, и, конечно, деликатность многих медицинских проблем и т.п.

Сложность организации рекламной деятельности в фармацевтическом бизнесе обусловлена рядом запретом на рекламу рецептурных медикаментов в СМИ. При проведении PR-компаний в этой сфере необходимо четко разделить целевые аудитории, наиболее крупными из которых являются врачи и пациенты и верно определить средства PR: [2, с.43]

1. каналы личной коммуникации;
2. каналы неличной коммуникации;
3. мероприятия событийного характера (презентации, пресс-конференции, специальные мероприятия, церемонии торжественного открытия организации или какой-либо новой программы, выставки и т. д.);
4. средства массового воздействия - центральная пресса и другие СМИ, щиты, вывески, плакаты, почтовая реклама и др.;
5. средства локального и избирательного воздействия, рассчитанного на специализированные аудитории.

Таким образом, фармакологический рынок сегодня является наиболее емким и динамично развивающимся, отличается высокой конкуренцией и строгими законодательными ограничениями. Главная же особенность фармацевтического рынка состоит в том, что конечный потребитель - пациент - практически отстранен от прямого участия в формировании спроса на необходимый ему препарат. Законодательно запрещены реклама и любое стимулирование продаж рецептурных препаратов, на долю которых

приходится почти половина (в стоимостном выражении) российского рынка медикаментов. Между тем и покупка безрецептурного лекарства зачастую происходит под сильным влиянием рекомендации, данной врачом или фармацевтом. Поэтому продвижение медицинских препаратов осуществляется с использованием во многом уникального набора методов. В его основе лежит кропотливая работа с экспертами, дистрибьюторами, врачами и государственными структурами.

Использованные источники:

1. Грачев А.С. PR – служба компании: Практическое пособие/ А.С. Грачев, С.А. Грачева, Е.Г. Спирина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010. – 160с.
2. Касьянов Ю.В. PR – кампания своими силами. Готовые маркетинговые решения/ Ю.В. Касьянов. – СПб.: Питер, 2009. – 192с.
3. Сюжет PR кампании // PR в России. – 2010. - №6. – С. 12 – 14.

*Ивлиев А.С.
студент 5 курса
экономического факультета
специальности «Финансы и кредит»*

*Розуваев А.А.
преподаватель
кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г.Саранск*

ОЦЕНКА СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ МОРДОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЯ» И ЕГО ПОЗИЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Мордовский филиал ОАО «АльфаСтрахование» по поступлению страховых премий и выплат среди 75 регионов, где представлена компания, занимает 54 место и объем собранных премий составляет 44 408 тыс. р. в 2012 году. Среди филиалов по Приволжскому федеральному округу (ПФО) по размеру страхового портфеля компания занимает 12 место, обходя филиалы по Чувашской Республике и Республике Марий Эл (См. рисунок 1).

Из рисунка 1 видно, что наибольшие размеры поступлений наблюдаются в филиале Республики Татарстан - 896 228 тыс. р. Среди лидеров филиалов по поступившим премиям также можно отметить филиалы в регионах с наибольшим населением и соответственно большим поступлением премий, такие филиалы как в Самарской области, Пермском крае, Саратовской области, Оренбургской области, Нижегородской области. Это в основном регионы с развитой промышленностью и имеющие города-миллионники. Филиал в Самарской области по поступлениям занимает второе место с 451 073 тыс. р. Третье место занимает Пермский край с

427 175 тыс. р. Как было сказано ранее, Мордовский филиал занимает 12 место и находится в отстающих регионах.

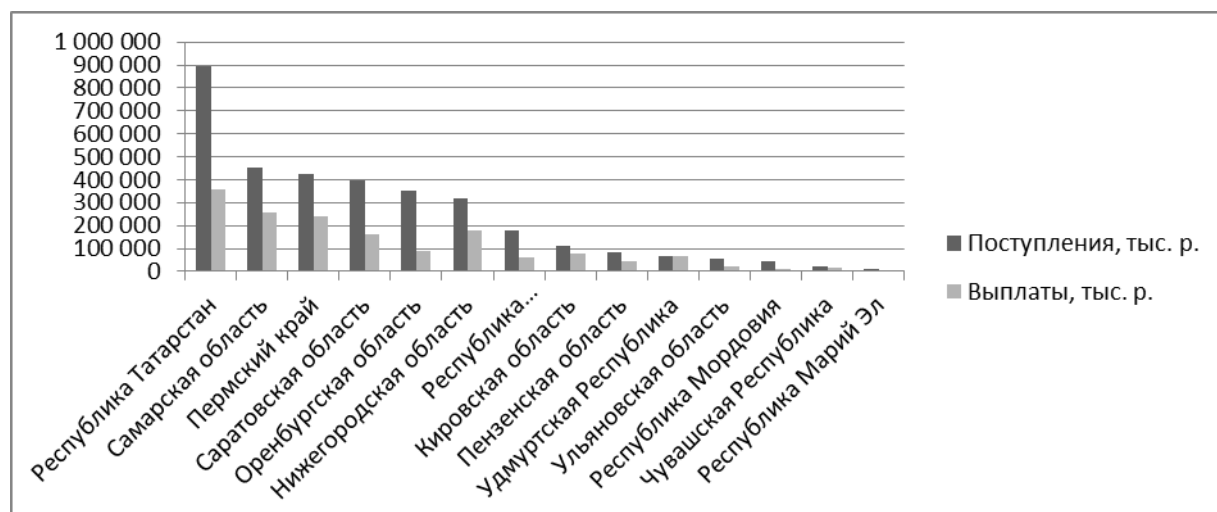


Рисунок 1 – Динамика поступлений и выплат ОАО «АльфаСтрахование» среди регионов Приволжского федерального округа

По выплатам ситуация практически такая же как и по поступлениям, но если рассматривать коэффициент выплат, который показывает рискованность портфеля и его эффективность, то из рисунка 2 видим, что у Мордовского филиала показатель один из лучших в ПФО. Наилучший показатель у Оренбургской области. Критический уровень показывает Удмуртская Республика, у которой этот показатель равен 97 %. Это говорит о несбалансированности страхового портфеля и его чрезмерной рискованности. Также это может быть в результате крупного убытка или какого-либо стихийного явления, повлекшего значительные выплаты по договорам страхования. Показатели, которые значительно превышают среднерыночные и средние по портфелю показывают филиалы в Кировской области, Чувашской Республике и Республике Марий Эл. Филиалы в Самарской области, Пермском крае, Нижегородской области, Пензенской области по данному коэффициенту показывают результат выше 50 %, при том что средний показатель по портфелю составляет 43,55 %. Наилучшие данные у филиалов в Оренбургской области, Республики Мордовия, Республики Башкортостан, Ульяновской области, т.е. данный показатель ниже среднего по портфелю ОАО «АльфаСтрахование» и среднерыночного показателя.

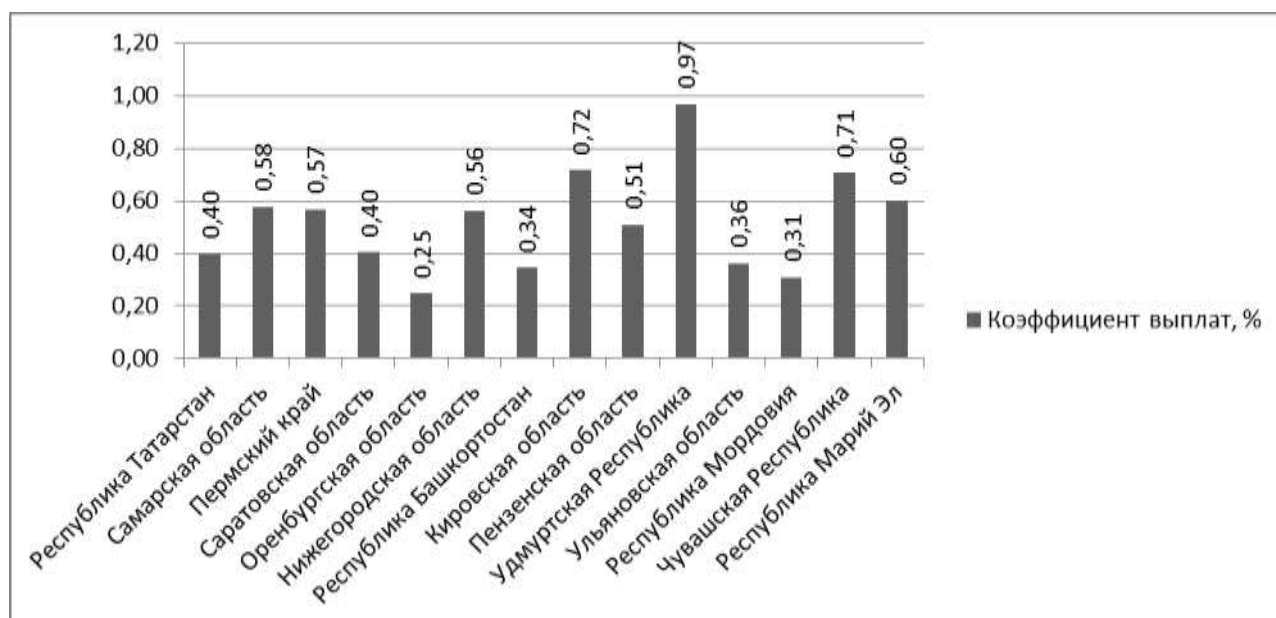


Рисунок 2 – Коэффициент выплат ОАО «АльфаСтрахование» среди регионов Приволжского федерального округа

Рассмотрим положение Мордовского филиала на рынке страховых услуг Республики Мордовия (См. таблицу 1).

Таблица 1 – Десятка крупнейших страховых компаний Мордовии по размеру собранных страховых премий в 2012 году

Компания	Поступления, тыс. р.	Доля рынка, %	Выплаты, тыс. р.
1 РОСГОССТРАХ	812 144	46,04	379 105
2 ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	140 642	7,97	112 149
3 УРАЛСИБ	130 731	7,41	94 161
4 РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	96 006	5,44	36 646
5 СОГЛАСИЕ	95 309	5,40	75 273
6 ВСК	55 267	3,13	24 115
7 ИНГОССТРАХ	54 219	3,07	35 042
8 АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	44 408	2,52	13 658
9 РСХБ-СТРАХОВАНИЕ	43 399	2,46	11 157
10 ДЖЕНЕРАЛИ ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	42 349	2,40	1 301

Мордовский филиал ОАО «АльфаСтрахование» занимает 8 место среди всех компаний с долей рынка 2,52 %, что хуже показателей предыдущих лет, когда компания входила в пятёрку лучших по размеру поступлений.

Проанализируем структуру поступлений по видам страхования Мордовского филиала ОАО «АльфаСтрахование» в 2012 году.

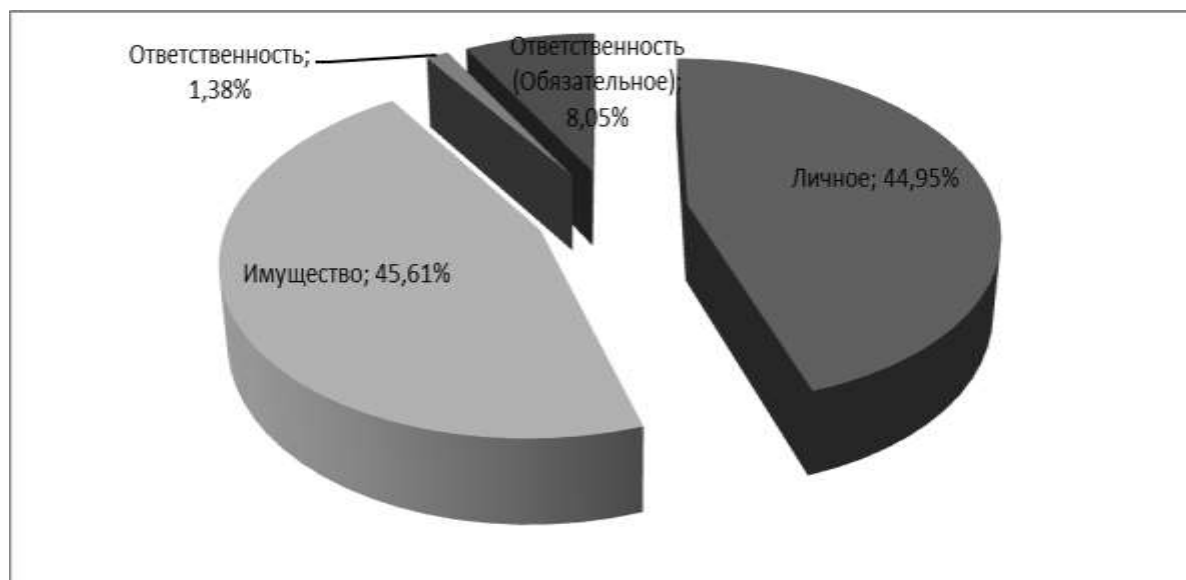


Рисунок 3 – Структура страхового портфеля Мордовского филиала
ОАО «АльфаСтрахование» в 2012 году

В страховом портфеле Мордовского филиала присутствуют 4 вида договоров страхования:

- имущественное страхование;
- личное страхование (кроме страхования жизни);
- обязательное страхование гражданской ответственности;
- добровольное страхование гражданской ответственности.

Из рисунка 3 видим, что на 2 вида страхования приходится свыше 90 % всех поступлений в 2012 году. На имущественные виды страхования приходится 45,61 %. На личное страхование 44,95 %. Обязательное страхование гражданской ответственности занимает в общей структуре 8,05 %. Незначительную долю занимает добровольное страхование ответственности 1,38 %.

Рассмотрим страховой портфель Мордовского филиала и его структуру в динамике за 2008 – 2012 гг. (См. рисунок 4).

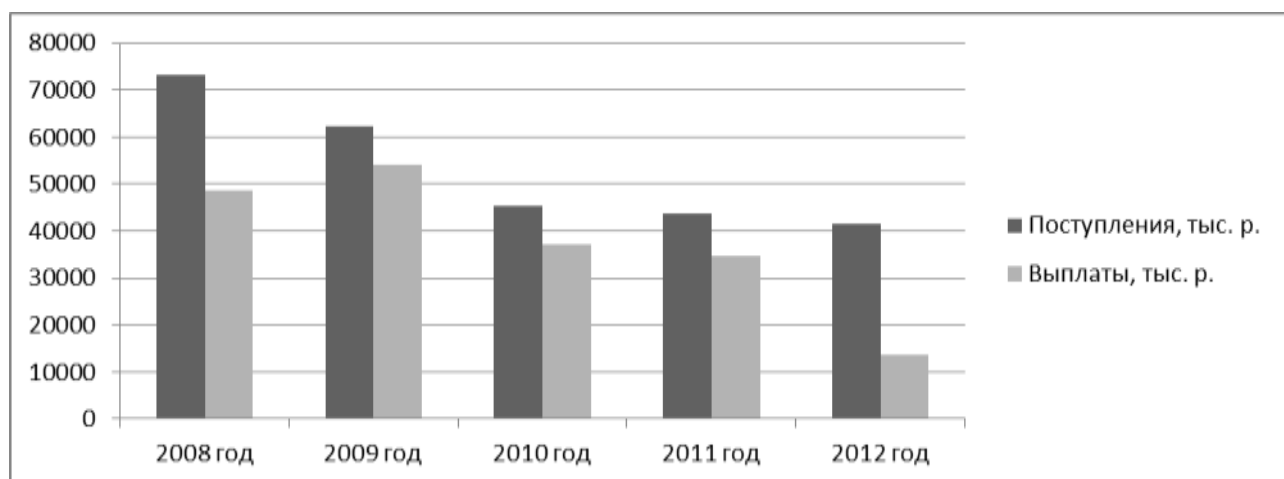


Рисунок 4 – Динамика поступлений и выплат Мордовского филиала в период 2008 – 2012 гг.

Как видим из рисунка 4, динамика поступления премий имеет отрицательный характер. Размеры поступлений по договорам страхования значительно снижаются ежегодно. В 2008 году размер собранных премий составлял 73 277 тыс. р. В 2009 году поступления снизились на 13,8 % и составили 62 186 тыс. р. В 2010 году наблюдается ещё более сильное падение поступлений на 27 % от уровня 2009 года. Такая отрицательная динамика собранных премий объясняется плохим положением экономики Республики Мордовия в период кризиса. Далее, в период 2010 – 2012 гг. наблюдается незначительное снижение собранных премий – примерно 5 %. Возможно в данный момент компания достигла дна и далее вероятнее всего произойдёт отскок вверх.

С выплатами тоже имеет место снижение. Но происходит не настолько быстрыми темпами как снижение поступлений, о чем свидетельствует коэффициент выплат, размеры которого в период 2009 – 2011 гг. значительно превышает среднерыночные и приближается к кризисному порогу (См. рисунок 5).

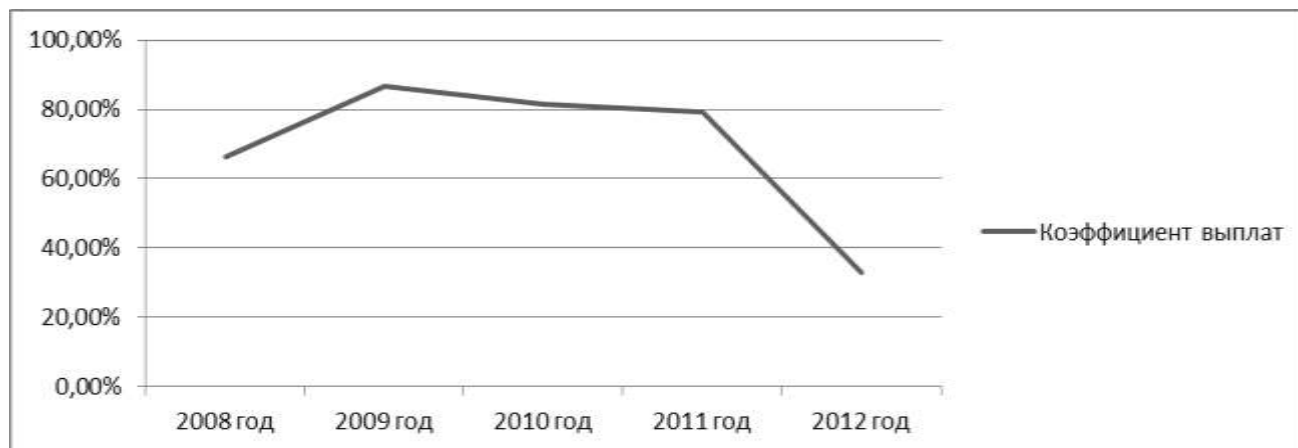


Рисунок 5 – Коэффициент выплат по договорам страхования Мордовского филиала ОАО «АльфаСтрахование» в период 2008 – 2012 гг.

Лишь в 2012 году размер выплат значительно снизился, на фоне неснижения поступлений, что сразу же отразилось на коэффициенте выплат: в 2012 году он равнялся 32,94 %, что значительно ниже среднего показателя за этот год по всему портфелю компании.

По отдельным видам страхования динамика разнонаправленная.

Имущественное страхование показывает значительное снижение по собранным премиям и сильное колебание по выплатам. В период 2008 – 2012 гг. объём поступлений по страховым премиям упал с 45 012 тыс. р. в 2008 году до 18 895 тыс. р. в 2012 году. По выплатам тоже наблюдается снижение, но в 2011 году размер выплат значительно превысил размер поступлений по премиям на 21,25 % (См. рисунки 6-7).

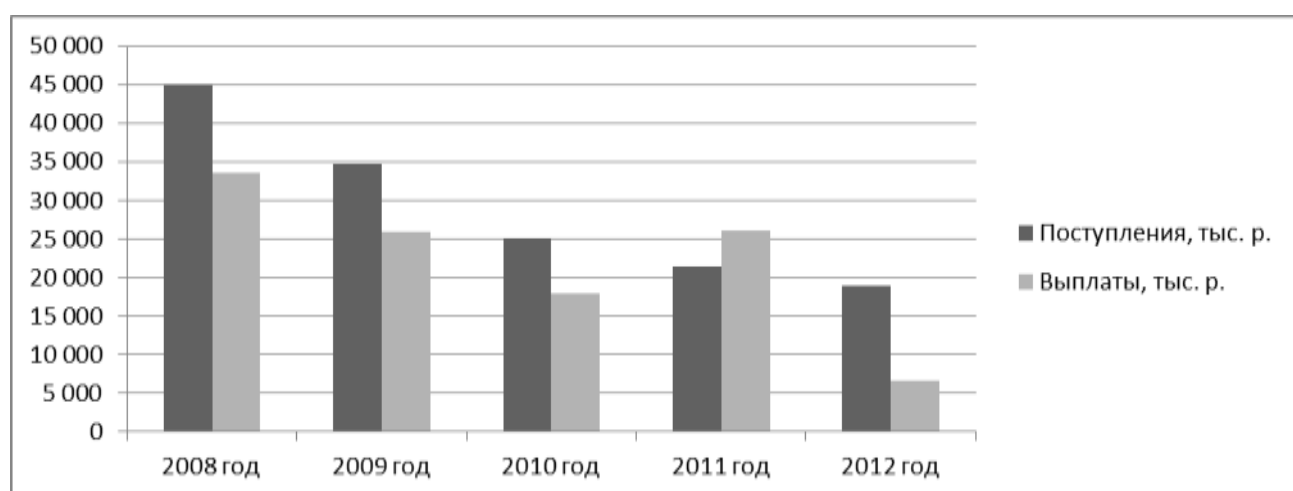


Рисунок 6 – Динамика поступлений и выплат Мордовского филиала в период 2008 – 2012 гг. по договорам имущественного страхования

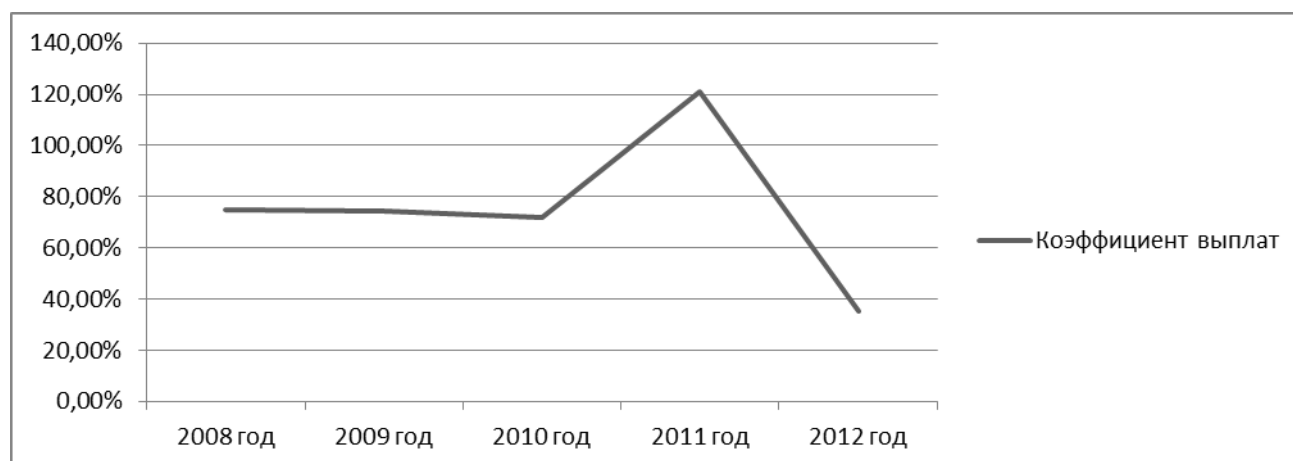


Рисунок 7 - Коэффициент выплат по договорам имущественного страхования Мордовского филиала ОАО «АльфаСтрахование» в период 2008 – 2012 гг.

В 2012 году ситуация стала нормализовываться, на графике видно, что соотношение выплат к поступлениям упало ниже среднего по портфелю компании и по Мордовскому филиалу.

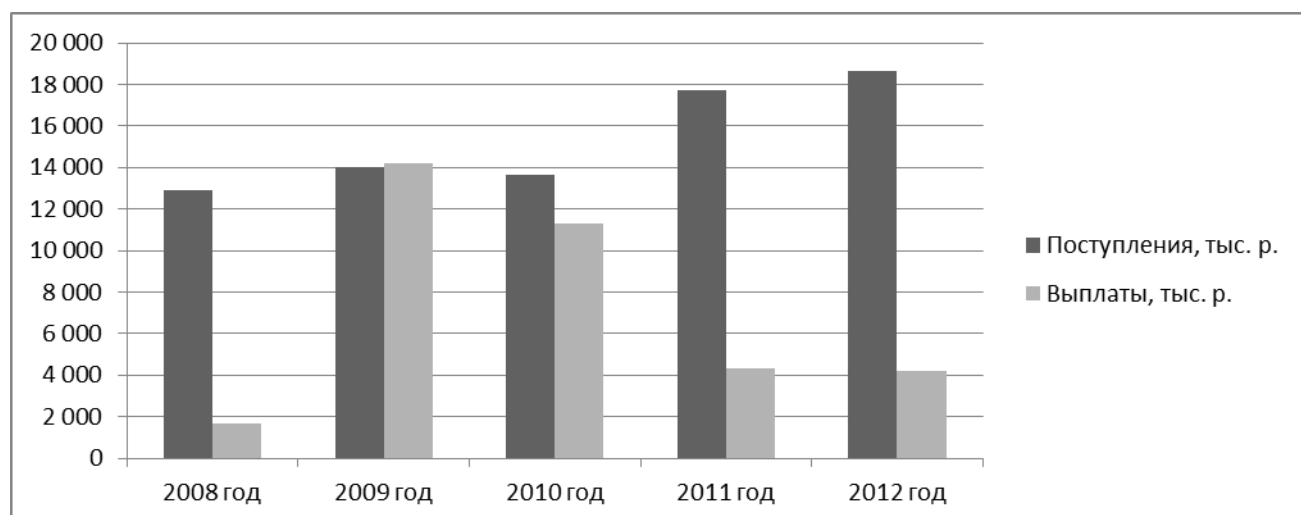


Рисунок 8 – Динамика поступлений и выплат по договорам личного страхования (кроме страхования жизни) за 2008 – 2012 гг.

По личному страхованию в 2009 году поступления выросли на 8,4 %, при этом, размеры выплат выросли на 12 504 тыс. р. или на 643 %. В этот период коэффициент выплат составлял 101,2 %. В последующие годы наблюдается значительный рост по поступлениям и заметное снижение по выплатам. По рисунку 8 видно как изменяется соотношение выплат к поступлению: 102,2 % в 2009, 83, 2 % в 2010 году, далее это соотношение становится очень низким – 24,43 в 2011 году и 22,55 % в 2012 году.

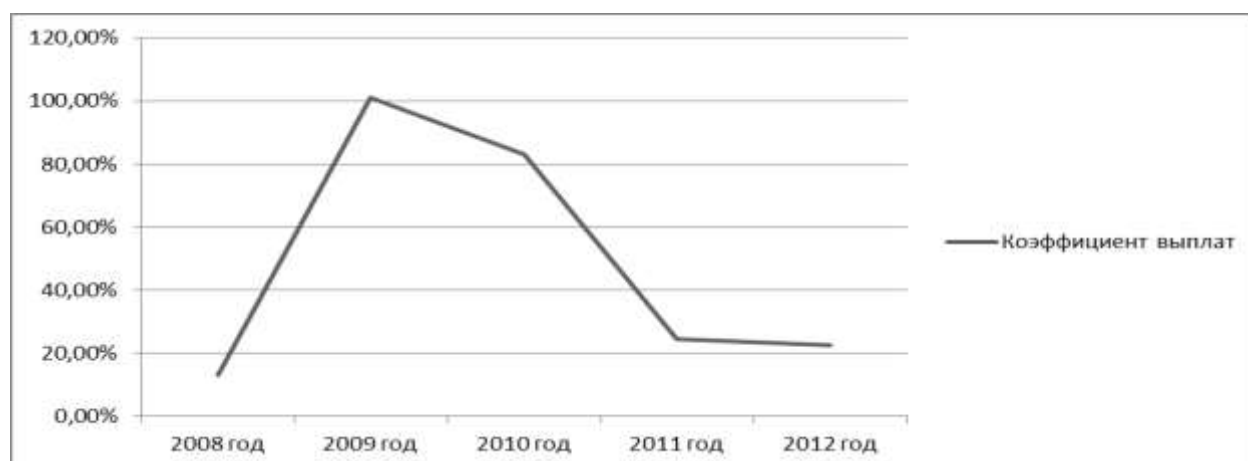


Рисунок 9 - Коэффициент выплат по договорам личного страхования Мордовского филиала ОАО «АльфаСтрахование» в период 2008 – 2012 гг.

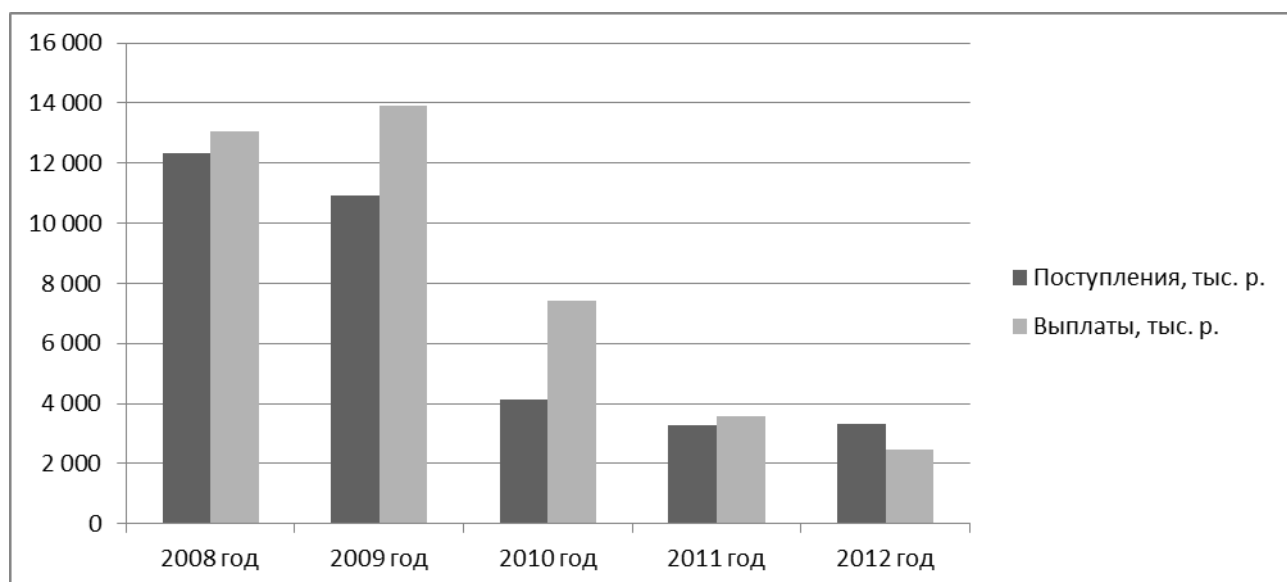


Рисунок 10 - Динамика поступлений и выплат по договорам обязательного страхования гражданской ответственности по Мордовскому филиалу ОАО «АльфаСтрахование» за 2008 – 2012 гг.

Обязательное страхование гражданской ответственности является для филиала наименее прибыльным, а по сути, убыточным видом страхования. Как видим из рисунка 10, за весь период 2008 – 2012 гг. наблюдается снижение поступлений по страховым премиям, и превышение выплат над поступлениями. Наиболее серьезное падение по поступлениям произошло в 2010 году, когда сборы упали на 62,3 % по сравнению с 2009 годом.

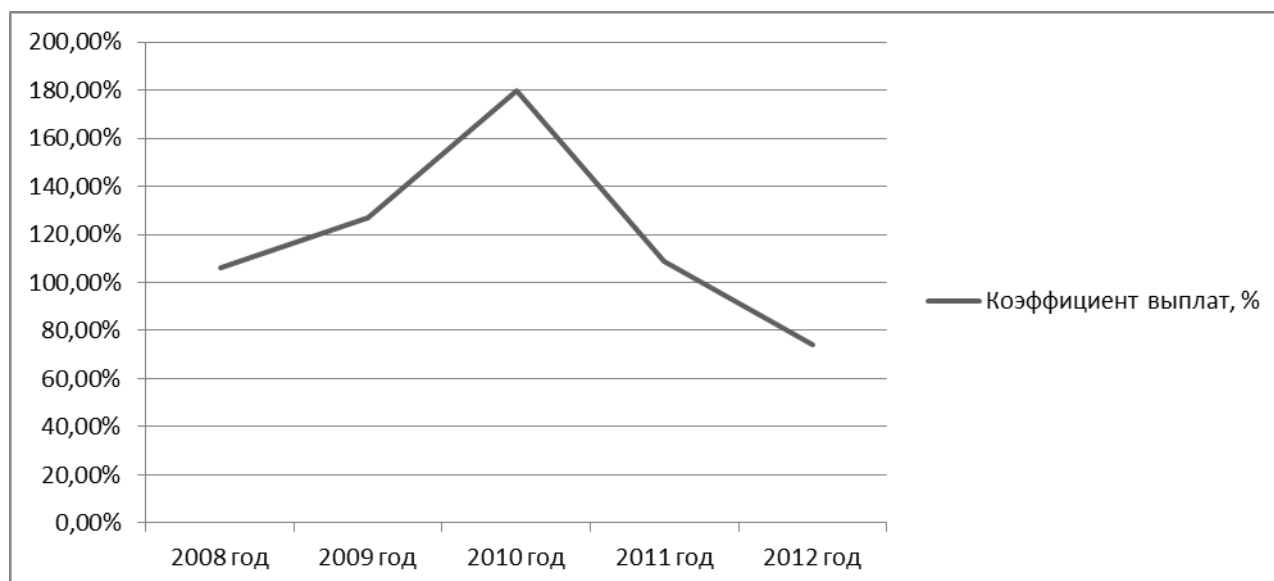


Рисунок 11 - Коэффициент выплат по договорам обязательного страхования гражданской ответственности по Мордовскому филиалу ОАО «АльфаСтрахование» за 2008 – 2012 гг.

Как видим из рисунка 11, кривая соотношения выплат к поступлениям с 2008 года по 2011 год находилась на уровне выше 100 %, и лишь в 2012 стала меньше этого уровня, т.е. поступления превысили выплаты.

Из всего вышеприведённого, можно сделать неоднозначный вывод об ОАО «АльфаСтрахование» и его Мордовском филиале.

ОАО «АльфаСтрахование» показывает значительный рост практически по все видам страхования. Динамика роста поступлений значительно превышает динамику роста выплат по договорам страхования. Средний коэффициент выплат по портфелю ниже чем средний по рынку. Также наблюдается положительная динамика в рэнкинге среди всех страховщиков: по состоянию за 2012 год компания поднялась на 5 место. Наибольшую долю в портфеле занимают договоры имущественного страхования – 52,5 %, личного страхования - 19,06 % и обязательного страхования гражданской ответственности - 17,03 %.

Мордовский филиал ОАО «АльфаСтрахование» показывает отрицательную динамику в период 2008 – 2012 гг. Снижение поступлений наблюдалось практически по всем видам страхования, за исключением личного страхования, поступления по которому росли. Наиболее слабые показатели у обязательного страхования гражданской ответственности, где в период с 2008 года по 2011 год выплаты превышали поступления, и лишь в 2012 году поступления стали выше выплат. За 2012 год, по соотношению выплат к поступлению компания показала хороший показатель, что можно считать как нормализацию ситуации в деятельности компании.

*Игнатенко И.М.
аспирант факультета политологии
Московский государственный
университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г.Москва*

РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

В последние годы значительно усиливается роль регионального управления в общей системе государственного управления, ведь именно через регионы осуществляется руководство государством в целом. Региональное управление выступает проводником общероссийских интересов с учетом региональной специфики. Для нормальной жизнедеятельности субъект Федерации, как региональное звено единой системы федеративного государства, обладает всеми необходимыми полномочиями в экономической, финансовой, правовой сферах. Все насущные проблемы жизнеобеспечения населения решаются в регионах. Органы управления субъектов несут основную ответственность перед населением и федеральным центром за положение в регионе.

Под региональным управлением понимается государственное управление, которое осуществляется органами государственной власти субъектов РФ в административно-территориальных границах всеми подведомственными отраслями и сферами, входящими в их компетенцию, и в соответствии с разграничением предметов ведения и полномочий на основе федеративных отношений.

Важнейшие ориентиры в области рационального сочетания общегосударственных и региональных интересов в деятельности государственных органов, определяющие общие контуры региональной политики, ее цели и задачи, представлены в Основных положениях региональной политики в РФ, утвержденных Указом Президента РФ №803 от 3 июня 1996 г. В нем под региональной политикой в Российской Федерации понимается система целей и задач органов государственной власти (федеральных и региональных) по управлению политическим, экономическим, социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации.

Экономическую основу деятельности органов субъекта Федерации составляет собственность субъекта Федерации, а финансовую – бюджет субъекта Федерации [4, с. 87-92].

Управление региональной экономикой осуществляется в целях ее эффективного развития, а также органичного встраивания экономики региона в экономическое пространство страны. Путь решения этой задачи – совершенствование специализации регионов в сочетании с экономически обоснованным повышением комплексности хозяйства на пути вовлечения в хозяйственный оборот новых экономических природных ресурсов, лучшего использования трудового потенциала и имеющегося производственного аппарата, рационализации размещения производительных сил и транспортно-экономических связей [5, с. 254].

Следует рассмотреть конкурентные преимущества Ростовской области, а также региональное управление в современных экономических условиях. Важно отметить, что основными видами экономической деятельности Ростовской области являются обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, сельское хозяйство, транспорт и связь. Одними из главных отраслей специализации, определяющими место области в экономике России, выступают отрасли агропромышленного комплекса, черная металлургия, транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, легкая промышленность, торговля.

Программы, реализуемые в настоящее время на территории Ростовской области, отражают приоритеты политики в конкретных сферах деятельности: реализация молодежной политики, развитие сельского хозяйства и малого предпринимательства, а также развитие инновационного и инвестиционного потенциала. Важно отметить, что на территории области

реализуются следующие нормативно-правовые акты и документы стратегического значения.

1. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. Она представляет собой систему целевых ориентиров социально-экономического развития Ростовской области, а также увязанный по целям, задачам, ресурсам и срокам реализации комплекс мероприятий, обеспечивающий эффективное решение ключевых проблем и достижение стратегических целей до 2020 года.

Реализация Стратегии является необходимым условием достижения поставленных целей и повышения конкурентоспособности региональной экономики за счет улучшения делового и инвестиционного климата области, институциональных преобразований, совершенствования механизмов управления. Цели Стратегии представляют собой наиболее значимые цели деятельности областных органов исполнительной власти, сформулированные с учетом региональных проблем и определенных стратегических приоритетов развития экономики [2].

2. Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области. Основным направлением повышения инвестиционной привлекательности Ростовской области в этой Стратегии является: развитие инновационной деятельности; совершенствование системы управления инвестиционным процессом; совершенствование инвестиционного законодательства; кадровое обеспечение приоритетных инвестиционных проектов [1].

3. Концепция областной долгосрочной целевой программы инновационного развития Ростовской области на 2010-2013 годы. Разработка этой программы ведется в целях обеспечения развития сформированной инфраструктуры инновационной системы на территории Ростовской области. Одной из основных задач инновационного развития Ростовской области является создание современной технологической базы материального производства на основе передовых отечественных и иностранных достижений научно-технического прогресса [3].

Также на территории Ростовской области действуют: Областной закон Ростовской области от 01.08.2011 №635-ЗС «О Правительстве Ростовской области»; Программа социально-экономического развития Ростовской области на 2013-2016 годы; Областной закон Ростовской области от 28.11.2006 №591-ЗС «Об инновационной деятельности в Ростовской области»; Концепция промышленной политики Ростовской области до 2020 года и другие.

В целом в Ростовской области качество управления региональными финансами находится на высоком уровне, а также создана и действует нормативная база поддержки предпринимательства. Но все же следует отметить, что существуют некоторые сложности в управлении регионом.

В заключение важно обозначить некоторые направления повышения эффективности регионального управления. Среди них являются следующие:

обеспечение расширенного воспроизводства условий жизнедеятельности населения региона, высокого уровня и качества жизни; обеспечение экологической безопасности в регионе, защита окружающей среды; социальная и экономическая трансформация хозяйства региона, анализ, прогнозирование и программирование регионального развития; формирование и реализация структурной, инвестиционной и научно-технической политики в регионе, формирование и развитие рыночной инфраструктуры; оптимизация финансовых потоков, формирование условий и механизмов укрепления экономической базы региона и муниципальных образований.

Таким образом, региональное управление направлено на повышение степени удовлетворения социально-экономических потребностей населения, проживающего на территории конкретного региона.

В итоге, проанализировав теоретические и практические аспекты исследуемой тематики, а также нормативно-правовую базу, действующую в Ростовской области, следует отметить, что только комплексное управление позволит достигнуть наилучших результатов.

Использованные источники:

1. Постановление ЗС РО от 28.06.2004 №402 «О стратегии привлечения инвестиций Ростовской области» //www.donland.ru/
2. Постановление ЗС РО от 30.10.2007 №2067 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года» //www.donland.ru/
3. Решение коллегии Администрации Ростовской области от 20.08.2009 №48 «О концепции областной долгосрочной целевой программы «Инновационное развитие Ростовской области на 2010-2013 годы» //www.donland.ru/
4. Коваленко Е.Г., Зинчук Г.М. и др. авторы Региональная экономика и управление. Учебное пособие, 2-изд. - СПб.: ПИТЕР, 2008.
5. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. Учебник, М.- Изд-во: ИНФРА-М, 2010.

*Идиятуллина Л.Д.
студент*

*Салихова С.Ф., к. э. н., доцент,
Башкирский ГАУ,
Россия, Уфа*

СОСТОЯНИЕ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РБ

Отраслевой специализацией предприятия обусловлена особенность предпринимательской деятельности. Особый интерес представляют предприятия агропромышленного комплекса. Особенность данных предприятий в том, что они находятся в тесной связи с окружающей природой, имеют сезонный характер. Следовательно, и результаты

деятельности этих предприятий напрямую зависят от природно-климатических условий региона.

Актуальность проблемы аграрного предпринимательства является весьма актуальной в наши дни. Это связано с тем, что сельскохозяйственное производство играет немаловажную роль в обеспечении продовольственной безопасности государства.

Стоит отметить, что значение аграрного предпринимательства заключается не только в производстве продуктов питания, но и в том, что создаются новые рабочие места, что существенно влияет на занятость населения.

Агропромышленный комплекс является одним из наиболее крупных и важных секторов экономики республики. Башкортостан - крупный аграрный регион страны, производящий 4,2% продукции сельского хозяйства России. Именно поэтому в Республике Башкортостан уделяется большое внимание поддержке сельского хозяйства. Например, в 2012 году для господдержки АПК было направлено порядка 6,5 млрд.рублей, из которых свыше 3,5 млрд.рублей – из республиканского бюджета. Мощным толчком в животноводстве также стала реализация республиканской программы «500 ферм» [2].

Согласно данным, представленным на сайте министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан приводятся следующие данные по региону за 2012 год: за январь-сентябрь объем валовой продукции сельского хозяйства составил 82,3 млрд рублей, что в сопоставимой оценке – 81,7% к соответствующему периоду 2011 года. В структуре произведенной продукции растениеводство – 39,8% (32,8 млрд рублей), животноводство – 60,1% (49,5 млрд рублей). В текущем году из бюджетов обоих уровней, федерального и республиканского, планируется направить в АПК около 6 млрд рублей прямой поддержки. За девять месяцев во всех категориях хозяйств произведено 1,4 млн тонн молока, выращено 260 тысяч тонн скота и птицы, что больше прошлогоднего уровня на 5% и 2% соответственно. По итогам года планируется довести объемы производства молока до 1,7 млн тонн (103% к уровню прошлого года), мяса – 380 тысяч тонн (101%), а также сохранить положительную динамику по поголовью скота и птицы [2].

Не смотря на то, что сельское хозяйство является динамично развивающимся сектором экономики, в сфере аграрного предпринимательства имеется ряд проблем, которые сдерживают его развитие.

Самой главной проблемой является отсутствие источников финансирования ранних стадий развития бизнеса. Банковское финансирование недоступно для подавляющего большинства малых предприятий, так как у начинающих предпринимателей отсутствует ликвидное имущество, которое может быть представлено банку в качестве обеспечения [1].

Сегодня ситуация на рынке такова, что отсутствие стартового капитала и затрудненный доступ к финансовым ресурсам снижают предпринимательскую активность и не стимулируют развитие малых предприятий. Поэтому необходимо сотрудничество государственных органов и банковской системы для того, чтобы обеспечить доступ к кредитам малым предприятиям. Ключевую роль в решении данной проблемы играет «Россельхозбанк». Именно благодаря его поддержке многие жители села получили возможность развития как личного подсобного хозяйства, так и на развитие сельскохозяйственных предприятий, следовательно достигается максимальное приближение кредитных ресурсов и других банковских продуктов к населению сельских районов Башкортостана [1].

Известно, что обеспечение предпринимателей кредитом значит не только поддержку существующего сектора предпринимательства, но и стимул к появлению новых предприятий.

Немаловажным фактором, тормозящим развитие аграрного предпринимательства, является отсутствие соответствующей инфраструктуры. Недостаток собственных помещений для хранения произведенной сельхозпродукции, ограниченный доступ к хранилищам, сдаваемым в аренду, из-за высокой арендной платы, а также отсутствие возможности собрать достаточный объем товарной партии, необходимой для эффективной транспортировки и хранения, вынуждают мелкотоварных сельхозтоваропроизводителей продавать произведенную продукцию в период невыгодных рыночных цен, с потерей прибыли.

Таким образом, для развития аграрного предпринимательства необходимо адекватное решение перечисленных проблем, создание условий для его развития, а именно:

- 1) совершенствование законодательства
- 2) активизация и повышения эффективности работы государственных органов по развитию аграрного предпринимательства;
- 3) расширение доступа предпринимателей к источникам финансовых средств;
- 4) оказание организационно-методической помощи аграрному предпринимательству в решении вопросов передачи им в аренду или на иных основаниях, предусмотренных законодательством, неиспользуемых площадей крупных и средних предприятий;
- 5) привлечения молодых предпринимателей к участию в республиканских социально-экономических программах с гарантированным финансированием;
- 6) поощрения деятельности предприятий, созданных молодыми специалистами.

Основой механизма реализации вышеуказанных мероприятий должны стать государственные и региональные программы государственной

поддержки аграрного предпринимательства, разработанные с привлечением органов власти, финансовых и научных организаций, общественных объединений предпринимательства.

Финансовое обеспечение реализации данных мероприятий целесообразно осуществлять с помощью механизма финансирования программ поддержки малого предпринимательства на соответствующий год, а также за счет средств внебюджетных источников.

Использованные источники:

1. Трушин, Ю. В. Россельхозбанк: инвестиционные потребности растут [Текст] / Ю. В. Трушин // Деньги и кредит. 2008, №2
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан - www.mcxb.ru

*Идиятуллина Л.Д.
студент
Юнусбаева В.Ф., к. с. н.
ассистент
Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС: ЗА ИЛИ ПРОТИВ?

Образовательная система Российской Федерации после присоединения к Болонскому процессу претерпевает многочисленные изменения. Одним из таких изменений стал переход образования на двухуровневую систему. На наш взгляд, внедрение Болонских стандартов в условиях современных Российских реалий является преждевременным. Многие вузы не готовы к этим новшествам – отсутствует материально-техническая база, не доработаны РУПы и программы подготовки.

Главной отличительной чертой двухуровневой системы образования является критерий оценивания. Если раньше оценивались знания, то с переходом на новую систему – компетенции. Если знание – это способность студента выразить тот набор информации, который передал ему преподаватель или он сам почерпнул из книг, а потом изложил на экзамене, то компетенция – это интегративное качество выпускника, которое выражается в способности эффективно действовать, решать определенный набор профессиональных задач разной сложности в стандартных и нестандартных ситуациях [1].

Как любое социальное явление, характеризующееся с двух сторон: позитивной и негативной, данное нововведение также вызвала в обществе разные отзывы. Одни, учитывая современные реалии европейского и мирового образования, утверждают, что данный переход необходим. Другие считают, что качество образования, получаемое бакалаврами, сильно отличается от специалитета, и не в лучшую сторону.

Рассмотрим для начала положительные стороны системы бакалавриата:

1. Выпускники получают шанс трудоустроиться по Российским дипломам в Европе;
2. Студенты получают право слушать учебные курсы в других вузах страны и за рубежом;
3. Будет возможность выбора: быстрее окончить учебу и трудоустроиться либо стремиться к более углубленному образованию;
4. Повышение личной ответственности студентов за счет кредитно-модульной системы обучения

К отрицательным сторонам данного процесса можно отнести следующие аспекты:

1. Из-за ошибочного мнения работодателей, считающих, что бакалавриат представляет собой неоконченное высшее образование, усложняется возможность найти хорошую работу;
2. Снизится качество образования, возможна массовая утечка мозгов за рубеж;
3. Угроза падения роли гуманитарных дисциплин у бакалавров естественнонаучных специальностей, несмотря на то, что именно они влияют на общее развитие человека, формируют его личность.
4. Несоответствие материально-технической базы многих вузов требованиям Болонского процесса.

Также стоит отметить, что новая система приведет к быстрой подготовке кадров гуманитарного направления, а инженерно-технические кадры будут в дефиците.

Для решения вышеуказанных проблем, необходимо активное вмешательство государства, а именно совершенствование нормативно-правовой базы. В первую очередь необходимо урегулировать вопрос о трудоустройстве бакалавров.

Подводя итог, можно сказать, что вступление в Болонский процесс несет в себе определенные преимущества и недостатки и правильность данного решения покажет только время.

Использованные источники:

1. О.Г.Антонова, Е.Н.Васильева. Двухуровневое образование: проблемы и перспективы

*Ильясова И.Р.
Рабцевич А.А.
аспирант
БашГУ, г.Уфа*

ТИПОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Экономическая система – это система взаимосвязанных процессов, элементов, организующую и характеризующую хозяйственную деятельность

общества. Экономическая система бывает четырех типов в зависимости от характера развития государства. Выделяют: традиционную, командно-административную, рыночную, смешанную [2, С. 34].

1. Традиционная – экономическая система, основанная на традициях и обычаях, принципы и основы которой, передаются по наследству. Традиции определяют основной тип народного производства экономических благ (начиная с ремесла, заканчивая высокотехнологичными производственными цепями). Зачастую экономические роли в обществе распределяются по сословным слоям, кастам и передаются по наследственности;

2. Командно-административная – экономическая система, основанная на централизованном управлении всей экономикой страны. Основным отличием данной системы от других является принадлежность всей собственности государству как единственному владельцу. Все предприятия подчинены государственным планам, которые заранее определяют объем производства и цену реализации. Таким образом, государство создает предложение и спрос на определенный товар или услугу (как правило, рынок услуг при такой экономике развит слабо);

3. Рыночная – экономическая система, основанная на распределении ограниченных экономических ресурсов при помощи механизма спроса и предложения. Основной характеристикой рыночной экономики является наличие частной собственности на ограниченные ресурсы. Производитель реагирует на любое изменение в конъюнктуре рынка и старается произвести тот товар (услугу), которая наиболее востребована со стороны потребителя. Таким образом, осуществляется процесс экономического роста страны за счет движения совокупности производственных элементов экономической системы [1, С. 29]. Любое лицо (физическое, юридическое) может приобрести материальные ресурсы и свободно распоряжаться ими (владеть, сдавать в аренду, дарить);

4. Смешанная - экономическая система, основанная том, что «чистых» экономических систем в мире не существует. В государстве, как правило, существует частная и государственная собственность, присутствуют такой элемент в управлении, как государственное планирование, контроль над основными стратегически важными отраслями экономики (армия, полиция, производство оружия, топлива и многое другое). Однако присутствует и частная собственность с рыночными отношениями, куплей продажей имущества.

Произведен анализ типов экономических систем, выявлены положительные и отрицательные стороны (Таблица 1).

Таблица 1. Экономические системы

Экономическая система	Основа	Плюсы	Недостатки	Форма собственности	Примеры стран
Традиционная	Религии,	Наследственность и	Низкий темп	Общая	Куба

нная	традиции	преимущество особенностей экономических отношений	внедрения новых технологий в развитие производства		
Командно - административная	План	Концентрация усилий и ресурсов на определенных отраслях экономики	Низкий темп роста экономики, невозможность полноценного удовлетворения внутреннего спроса	Государственная	Китай
Рыночная	Совокупность спроса и предложения	Высокий темп роста экономики за счет эффективного перераспределения ограниченных ресурсов	Неравное распределение доходов. Недостаточное развитие института науки и исследований	Частная	США
Смешанная	Совокупность всех типов экономических систем	Сохранение во власти государства наиболее значимых отраслей экономики	Отсутствие схем, стандартов. Необходимость разработки схем под особенности национального производства	Государственная, частная	Россия

Таким образом, можно сказать, что эффективное использование ограниченных ресурсов, как следствие, экономический рост государства есть правильное включение в экономику свойств традиционной, плановой и рыночной экономики. Иначе говоря, государство должно:

1. Ориентироваться на производство тех благ, технология которых развивалась достаточно долгий период времени, основывалась на традициях и обычаях народа;

2. Располагать в государственной собственности ключевые отрасли экономики, которые в критический момент помогут возобновить экономический рост (Кейнсианская критика саморегулирующейся рыночной экономики);

3. Позволить ведение частной собственности на ограниченные ресурсы для стимуляции внутреннего развития экономики (рост уровня жизни, благосостояния, налоговых поступлений).

В данной научной работе были рассмотрены основные типы экономических систем, выявлены позитивные и негативные стороны каждой, а также предложена модель наилучшего формирования экономики государства.

Использованные источники:

1. Герасимов Б. И., Иода Ю.В. Введение в экономику: основы экономического анализа. Т.: 2004. – с. 104;

2. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория. Учебник для вузов. М.: 2001. – с. 456;
3. Алехин Э. В. Исследование социально-экономических и социально-политических процессов. Учебное пособие. П.: 2008. – с. 112

*Ирназарова Л. Л.
Кабашова Е. В.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
г. Уфа*

НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО КОНВЕЙЕРА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

В последнее время розничное кредитование стало одним из самых динамично развивающихся видов банковской деятельности. В силу своих специфических особенностей (большой объем однотипных операций, необходимость сокращения времени на принятие решения о выдаче кредита) создание кредитного конвейера позволяет упростить заключение и ведение кредитных договоров и, как следствие, снизить издержки банка.

Кредитный конвейер - это процесс комплексной циклической работы с кредитами, включающей в себя:

- 1) первичную классификацию заемщика;
- 2) прием и обработку заявления на открытие кредита;
- 3) оценку кредитоспособности заемщика;
- 4) выдачу кредита;
- 5) обслуживание кредита (прием платежей, рассылка уведомлений и т.д.);
- 6) закрытие кредитного договора;
- 7) взыскание проблемной задолженности [2].

Автоматизация и унификация процесса в рамках работы кредитного конвейера позволяют банку снизить стоимость обслуживания, уменьшить операционные риски, увеличить скорость, а значит, и количество выданных кредитов.

Сложность механизма кредитного конвейера определяется необходимостью реализации согласованного взаимодействия всех этапов жизни кредитного договора между несколькими информационными системами и различными группами исполнителей. Любой опыт создания кредитного конвейера необходимо адаптировать под нужды конкретного банка. Это обусловлено использованием различных информационных систем, применением разнообразных кредитных политик, разницей в кредитных продуктах [1].

К основным этапам внедрения кредитного конвейера относятся:

1) Запуск системы сопровождения кредитных договоров (рассылка уведомлений, прием платежей, учет и взыскание проблемной задолженности), так как без эффективно действующей системы сопровождения массовое заключение новых договоров может привести к общему коллапсу банка.

2) Система регистрации кредитных заявок, позволяющая проводить первичный анализ заемщиков.

3) Автоматизация открытия кредитных договоров при различных условиях (при непосредственном присутствии клиента в точке продаж, при получении его согласия на заключение кредитного договора дистанционно и т.п.

4) Внедрение систем автоматического скоринга с возможностью использования ручного анализа в спорных моментах [2].

Окупаемость кредитного конвейера зависит от выбора основных параметров кредитных продуктов.

Риски, возникающие при работе кредитного конвейера, разделяются на экономические и информационные, которые, в свою очередь, могут увеличить вероятность возникновения экономических рисков.

К факторам минимизации экономических рисков относятся:

1) автоматический анализ заемщика специализированными системами (например, бюро кредитных историй);

2) настройка маршрута прохождения кредитной заявки по всем этапам согласования, который не допускает неоднозначности при оценке заявки.

Пути снижения информационных рисков достаточно стандартны: ведение журналов регистрации действий пользователей, применение четкой системы разграничения прав доступа, резервирование каналов связи и критичных систем [3].

Несмотря на некоторые проблемы внедрения кредитного конвейера, уже существует соответствующая экспертиза его внедрения в банках, а также необходимые программное обеспечение, архитектура и бизнес-процессы. Кроме того, ИТ-ландшафт современных банков предполагает наличие интеграционной платформы (шины интеграции) и развитого набора интеграционных сервисов, что значительно упрощает внедрение кредитного конвейера. При выборе ИТ-решения для кредитного конвейера, в первую очередь, необходимо ориентироваться на хорошо зарекомендовавшие себя решения, на опыт построения систем, требующих высокой производительности бизнес-процессов и их интеграции. К таким решениям можно отнести систему «Банк-Клиент», CRM, различные интеграционные решения. Все эти компоненты так или иначе уже используются в банках, и данные технологии могут быть применены для построения конвейера.

Таким образом, кредитный конвейер необходим банкам, которые работают на рынке массовой выдачи кредитов для частных лиц и представителей малого бизнеса.

Использованные источники:

1. Балдин, К. Б. Информационные системы и технологии в экономике [Электронный ресурс]: учебник / К. В. Балдин, В. Б. Уткин.- М.: ЮНИТИ, 2012.- 237 с.
2. Дика, В. В. Информационные системы в экономике [Электронный ресурс]: учебник / В. В. Дика. - М.: Финансы и статистика, 2011.- 562 с.
3. Опрос по теме: почему банкам необходим кредитный конвейер [Электронный ресурс].- режим доступа: www.otchetonline.ru

Исламгалеева Р.Р.

студент 5 курса

Финансы и кредит

Шайхутдинова Н.А., к.э.н., доцент

БГАУ

Россия, г. Уфа

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Актуальность темы управление дебиторской задолженностью для российских предприятий заключается в том, что отсутствие управления отрицательно влияет на платежеспособность предприятий, особенно, когда взаимозачеты по платежам в бюджет и внебюджетные фонды ограничены – требуются платежи наличными деньгами. Поэтому в настоящее время актуальна задача трансформации дебиторской задолженности в денежные средства. Решение этой задачи в большей степени зависит от качества дебиторской задолженности, от финансового состояния дебиторов и ускорения процесса расчетов с дебиторами [1].

Состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние организации. По российским источникам, дебиторская задолженность в среднем составляет около 33% всех активов организаций. Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: видом продукции и степенью насыщенности ею рынка, емкостью рынка, договорными условиями и принятой системой расчетов на конкретном предприятии, платежеспособностью и аккуратностью дебиторов [3].

Главной целью управления дебиторской задолженностью является ее величины и ускорение цикла оборота этих средств для управления платежеспособности предприятия. Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [4].

Сгруппируем и проанализируем показатели движения дебиторской задолженности МУП «Уфаводоканал».

Таблица 1 Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности, тыс. руб.

Наименование показателя	Качественные сдвиги			
	2011 год	2012 год	Абсолютное изменение (+,-)	Относительное отклонение (+,-), %
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты)	475361	618385	143024	23,1
в том числе: покупатели и заказчики	256085	300173	44088	14,7
авансы выданные	196700	266565	69865	26,2
прочие	22576	51647	29071	56,3
Итого	475361	618385	143024	23,1

В 2012 году дебиторская задолженность по сравнению с 2011 годом увеличилась на 23,1%.

Можно сделать следующий вывод. На конец отчетного периода размер дебиторской задолженности повлияла частичное увеличение задолженности покупателям и заказчикам, что составляет 14,7%.

Дебиторская задолженность является неотъемлемым элементом сбытовой деятельности любого предприятия. Слишком высокая доля «дебиторки» в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании. Разумное же использование коммерческого кредита способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты предприятия [4].

Таким образом, организация управления дебиторской задолженностью позволит контролировать состояние расчетов с дебиторами, снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, современно определять в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, вырабатывать рациональную политику предоставления кредитов, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия [2].

Использованные источники:

1. Оценка влияния дебиторской задолженности на цикл денежного обращения // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - №9. – С. 47-52.
2. Моделирование зависимости образования дебиторской задолженности от источников финансирования // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - №41. – С. 18-23.
3. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - №5. – С. 39-45.

*Исмагилова Л. Р.
Гирфанова И.Н., к.э.н., доцент
ФГОУ ВОП «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа*

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ УЧЁТА И ОЦЕНКА КОРМОВ

Для обеспечения положительной динамики эффективности сельскохозяйственного производства необходимо постоянное соблюдение пропорциональности в развитии животноводства и растениеводства, связующим элементом которых является кормовая база. Рационально организованная, прочная и устойчивая кормовая база – решающее условие неуклонного увеличения производства продукции животноводства и повышение его эффективности.

Организация бухгалтерского учёта кормов требует соблюдение следующих основных принципов:

- правильной организации складского кормов и соблюдения всех требований к нему;
- полной материальной ответственности лиц, принявших корма подотчёт;
- учёта кормов в местах хранения (на складах, участках) по наименованиям в натуральном выражении по каждому материально-ответственному лицу;
- соответствия фактических остатков кормов в натуральном выражении в местах хранения с данными складского учёта;
- правильной оценки кормов при их движении;
- единства данных аналитического учёта кормов в местах их хранения в натуральном выражении и данных стоимостного учёта в бухгалтерии, а также систематизации, группировки и обобщения информации о фактах наличия, событий, состояния и движения кормов с целью составления бухгалтерской отчётности организации.

Для правильного учёта кормов определяющее значение в бухгалтерском учёте имеет их оценка.

Корма – это основа для производства отрасли животноводства. Большая их часть производится в самой сельскохозяйственной организации. Если кормов заготовлено недостаточно, их могут закупать как у населения, так и у других организаций, либо получать в виде займа.

Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» определяет понятие, состав, способы оценки и отражения в бухгалтерской отчетности материально-производственных запасов, в том числе и кормов.

В соответствии с пунктом 3.2.5 Методических рекомендаций по калькулированию себестоимости по статье «Корма» отражают затраты на корма собственного производства и покупные. Кроме того, на эту статью относятся расходы на внутрихозяйственные перемещения кормов с поля на кормовой склад, с отделения в отделение на хранение и приготовление для скармливания скоту (включая рабочий скот), птице и другим животным. Затраты, связанные с приготовлением кормов в кормоцехах, относят также на эту статью. Указанные затраты распределяются пропорционально массеготавливаемых кормов.

Что касается затрат по транспортировке кормов из мест их хранения непосредственно на фермы, то они не включаются в стоимость кормов, а распределяются по статьям затрат на производство продукции животноводства.

Корма в сельскохозяйственных предприятиях принимают к учету в определенной оценке.

Корма собственного производства отражают в учете по их фактической себестоимости. Об этом сказано в пункте 7 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденного приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. N44н. Но в сельском хозяйстве фактическая себестоимость продукции определяется только в конце года. Поэтому в течение года корма приходят по плановой себестоимости. А в конце года составляют отчетную калькуляцию и плановую себестоимость доводят до фактической.

Покупные корма животного происхождения оцениваются по стоимости их приобретения. Так сказано в пункте 6 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Себестоимость этих кормов бухгалтер может формировать одним из следующих способов:

- непосредственно на счете 10 «Материалы» (субсчет «Корма»);
- с использованием счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и счета 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».

Метод, который предприятие выбрало для учета кормов, оно должно закрепить в учетной политике.

Большое значение имеет тот факт, что по одной группе кормов из года в год должен применяться один и тот же способ. Так сказано в пункте 16 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов».

Разработанная система документов и документооборота позволяет организациям своевременно и оперативно получать полную, своевременную и достоверную информацию о фактически произведенных затратах на производство кормов.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Эффективное управление невозможно без исследования объекта управления, которым в данной статье является муниципальное образование. Важнейшим инструментом исследования муниципального образования как объекта управления является методология системного подхода. Системный подход - это методология научного анализа объекта в соотношении "система-среда", которая позволяет рассматривать объект исследования в органической взаимосвязи с факторами его окружения. Базовыми категориями системного подхода являются:

- система - множество взаимосвязанных элементов, которые образуют определенную целостность, содержащую особое качество, отсутствующее у каждого из них;
- элемент - простейшая часть системы, неделимый компонент. Деление системы на элементы определяется целями ее научного анализа;
- структура системы - относительно устойчивая фиксация связей между элементами системы, инвариантная относительно внешних преобразований;
- целостность системы - ее относительная независимость от окружающей среды и других систем;
- эмерджентность - несводимость свойств системы к свойствам ее элементов.

Как экономическая система, муниципальное образование представляет собой особую форму обобществления производства. Оно обладает относительной экономической самостоятельностью в системе регионального хозяйства и хозяйства страны в целом [1, с.45]. Уже в самом определении муниципального образования выделяется его двоякая особенность: с одной стороны, - это экономически обособленное звено, самостоятельно воспроизводящая система, а с другой - это часть системы более высокого порядка - региона, который, в свою очередь, является частью экономики национального государства.

Системный характер представления и исследования муниципальных образований заключается в необходимости формирования целостности и относительной самодостаточности территорий, в границах которых реализуются принципы местного самоуправления. Будучи системно представленными, муниципальные образования рассматриваются во взаимодействии с различными территориями и общественными институтами, образующими окружающую среду.

Муниципальное образование сохраняет свою структуру и устойчивость по отношению к внешним воздействиям. Его системный характер выражен тем сильнее, чем жестче связи внутри него. В свою

очередь, степень жесткости связей напрямую зависит от его размеров, конфигурации, расстояния до близлежащих территориальных единиц и пр.

Базовыми подсистемами муниципального образования являются территория, население и экономика. Благодаря внутреннему единству этих подсистем муниципальное образование воспроизводит себя в качестве социально-экономической системы, нацеленной на удовлетворение потребностей формирующих это единство людей.

Структура муниципального образования определяется отнесением его к тому или иному нормативно-правовому или содержательному типу, задающему особые качества и свойства такого образования, характер реакции на внешние факторы. Содержательно структуру муниципального образования составляют способ формирования местных органов власти, пространственное размещение жилого и нежилого фонда, морфологические особенности местности и пр.

Особенностью муниципальных образований как социально-экономических систем является их принадлежность к категории целеполагающих, характерной чертой которых является непрерывная генерация целей и обеспечение их ресурсами.

Итак, муниципальное образование определяется как совокупность взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, в рамках которых формируются и развиваются отношения, связанные с осуществлением хозяйственных процессов. Во-первых, муниципальное образование - это относительно обособленная часть более глобальной социально-экономической общности, подсистема хозяйства, народонаселения, занятости, культуры, политики и прочих сторон жизни общества. Во-вторых, муниципальное образование является не только подсистемой социально-экономического комплекса страны, но и относительно самостоятельной его частью с законченным циклом воспроизводства и специфическими особенностями протекания социальных и экономических процессов. В-третьих, муниципальное образование - это динамичное явление: это и комплекс предприятий разной отраслевой направленности, расположенных на данной территории; это город и его районы, поселки, станицы, границы сфер хозяйствования которых весьма динамичны, так как длительный исторический процесс их развития характеризовался сменой периодов централизации и децентрализации, укрупнения уровней путем присоединения новых элементов, и их сокращения путем распада на части и их отсоединения.

Любое муниципальное образование уникально по своей социально-экономической характеристике. Уникальность определяется качественными и количественными характеристиками совокупности организационно-экономических и социально-экономических отношений, являющихся формой выражения специфических производительных сил, сконцентрированных на данной территории.

Использованные источники:

1. Зотов В. Б. Система муниципального управления. - Учебник для вузов. - 3-е изд., испр. и доп. - СПб.: Питер, 2006.
2. Лимонов А. М. Местное самоуправление в Российской Федерации: учебное пособие. – М.: Книжный мир, 2007. – 220 с.
3. Куликов В. Концептуальные основы экономики труда/ В. Куликов // Российский экономический журнал. - 2000. - №11-12. - С.56-68.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х томах. Пер. с англ. М.: Издательская группа "Прогресс". 1993.

*Исхакова Г. В.
студент
БашГУ*

ВЛИЯНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

На первый взгляд проблема взаимодействия экономического роста и деятельности местных органов самоуправления по регулированию экономики муниципальных образований, в т.ч. социально-трудовых отношений, разворачивающихся в их границах, являются чрезвычайно опосредованной. О каком росте может идти речь при решении проблемы модернизации дорог, линий электропередач, ремонте и восстановлении жилого массива, скверов, выплате пособий нуждающимся гражданам, организации детского отдыха и т.п.?

Однако при более детальном анализе данной взаимосвязи выясняется следующее.

Во-первых, в обеспечение экономического роста решающую роль играет расширение совокупного спроса, прежде всего со стороны населения территории, связанного с повышением их доходов. Спрос складывается из зарплаты учителей и врачей, работников науки и военнослужащих, пенсий и стипендий, а также доходов тех, кто занимается предпринимательской деятельностью либо работает в качестве наемных работников. Его каналы исключительно многообразны и в каждой группе населения имеется своя внутренняя структура использования прироста доходов. Наличие существенного прироста реально располагаемых денежных доходов становится главным условием экономического роста. Увеличение доходов населения можно осуществить как с помощью изменения масштабов производственно-хозяйственной деятельности на территории муниципалитетов, так и путем более эффективного выполнения государственными, региональными и местными органами власти функций по регулированию социально-трудовых отношений.

Это выражается в проведении определенных мероприятий (особую роль играют здесь меры по регулированию занятости), обеспечивающих

поддержание устойчивой тенденции спроса на рабочую силу со стороны всех экономических агентов, осуществляющих свою деятельность на данной территории.

Во-вторых, решение проблемы муниципального социально-экономического роста основывается на комплексном процессе изменения в экономике и социальной сфере муниципального образования, который нацелен на улучшение качества жизни на данной территории. Человеческие поселения существуют давно, и основой существования населяющих их людей всегда была экономическая деятельность. От того, насколько эффективно эта деятельность осуществлялась, зависели объем и качество получаемых сообществом ресурсов - как личных, так и общественных. При этом важно было эффективно расходовать эти ресурсы, то есть обеспечивать получение максимального количества товаров и услуг высокого качества на единицу израсходованных ресурсов.

В-третьих, процесс повышения доходов населения следует рассматривать не как окончательный результат функционирования муниципалитетов, а как объективное средство для дальнейшего совершенствования и развития их хозяйства. Научой доказано, что при низкой оплате труда научно-технический прогресс как массовое явление невозможен. Научно-технический прогресс и связанные с ним высокая организация производства и труда, призваны дать доход, превышающий экономию на оплате труда. Если же выгоднее использовать дешевую рабочую силу, то ни о каком прогрессе думать не приходится [1, с.6]. Население, живущее в условиях постоянного повышения роста доходов, создает благоприятную атмосферу для работы коммерческого сектора, который получает высокодисциплинированные, образованные кадры, способные к выполнению сложных производственных процессов и росту производительности труда.

В-четвертых, экономический рост в муниципальных образованиях должен быть связан с непрекращающимся ростом общественных благ, обусловленных наличием общих потребностей территориального сообщества, удовлетворение которых требует определенных общественных ресурсов. Увеличивать объемы общественных благ под силу только самим муниципалитетам, которые, используя свои полномочия, авторитет и ресурсы могут и должны не только организовать их производство, но и постоянно создавать экономические условия для всех желающих участвовать в данном процессе. Привлечение различных инвесторов, создание благоприятных условий их работы посредством регулирования существующих социально- трудовых отношений - становится главной задачей работы муниципалитетов.

Таким образом, достижение муниципального экономического роста возможно благодаря рациональному сочетанию форм и методов прямого и косвенного регулирования муниципального потенциала социально-

трудовых отношений, что позволит, в конечном счете, реализовать главную цель муниципального экономического развития - создать качественную общественную среду, понимаемую в широком смысле как совокупность условий жизни населения и функционирования хозяйствующих субъектов. Лишь в таком случае можно говорить о конкурентоспособности данной территории. Кроме того, регулирование социально-трудовых отношений способствует развитию системы социальной защиты населения муниципальных образований, что также делает его территорию более привлекательной для населения и инвесторов.

Использованные источники:

1. Абалкин Л. Россия: поиск самоопределения. Очерки / Л. Абалкин - М.: Наука. 2002.-428 с
2. Абалкин Л.И. Логика экономического роста. / Л.И. Абалкин - М.: Институт экономики РАН, 2002.-263с.
3. Блейкли Э. Дж. Значение местного экономического развития. В сб. материалов: Муниципалитеты и экономическое развитие, сост. Ю.В. Кириллов, Обнинск, Институт муниципального управления, 1997. - С. 16-17.

*Исхакова Г. В.
студент
БашГУ*

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ПРОЦЕССЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В современной научной литературе для оценки хозяйственных позиций любой экономической системы используется понятие «конкурентоспособности», а ее критерии выдвигаются в качестве важнейших ориентиров экономического регулирования. Это относится и к муниципальным образованиям, которые, как реальные участники экономических процессов, конкурируют между собой в сфере привлечения государственных и частных инвестиций, рабочей силы и других ресурсов. Поэтому вполне правомерно ставить вопрос об уровне конкурентоспособности каждого конкретного муниципального образования и факторах, его формирующих. Особенно остро проблема конкурентоспособности стоит перед провинциальными муниципальными образованиями, так как за годы реформ их ресурсный потенциал, оказался наиболее невостребованным. Следствием этих процессов явилась массовая миграция населения в более благополучные регионы ввиду того, что по месту традиционного проживания невозможно реализовать способность к труду и удовлетворять даже самые элементарные потребности. Возрождение хозяйства муниципальных образований, особенно в российской провинции, - процесс сложный и длительный. В его основе лежит необходимость и

возможность выявления и использования тех конкурентных преимуществ, которые есть почти у каждой территории.

В теории конкуренции понятие «конкурентное преимущество» означает наличие у субъекта (предприятия, отрасли, определенной территории, страны в целом), либо у объекта (товара, услуги) каких-то эксклюзивных ценностей (свойств), которые обеспечивают превосходство перед соперником в конкурентной борьбе.

Конкурентные преимущества специфичны для каждого уровня хозяйственной деятельности. Так, конкурентные преимущества страны в целом могут быть связаны с ее природными ресурсами, уникальным климатом, выгодном территориальном расположении, способностью интегрировать в мировое хозяйство, обеспечить своим гражданам достойные условия жизни и т.п. Для предприятия - это может быть торговая марка, высокое качество товаров и сервисного обслуживания потребителей, обладание новейшей технологией, высокий уровень квалификации персонала, эффективный менеджмент и т.п. Что касается муниципального образования, то конкурентными преимуществами здесь являются те свойства его природно- климатической и социально-экономической систем, которые делают данную территорию привлекательной для населения и бизнеса. Их можно рассматривать как наилучшие позиции, обстоятельства, условия, которые создают определенные предпочтения в выборе хозяйствующими субъектами и населением места реализации своих производственных и потребительских функций.

Конкурентные преимущества могут быть наследственными, например, уникальные природно-климатические условия, близость территории к транспортным путям, наличие исторических памятников и т.п. Но чаще - их формируют и развивают сами субъекты конкурентных отношений, в данном случае муниципальные образования. Следовательно, для муниципального образования, как обособленной экономической системы, формирование конкурентных преимуществ связано, прежде всего, с деятельностью органов местного самоуправления по созданию на подведомственных территориях качественной среды, т.е. комфортных условий жизни населения и благоприятных условий функционирования хозяйствующих субъектов. Эта проблема затрагивает интересы всех субъектов социально-трудовых отношений и, следовательно, входит в число задач регулирования этих отношений.

Конкурентоспособность муниципального образования определяется долгосрочными процессами развития во всех его областях и сферах. Позитивные изменения (положительная динамика) во всех элементах, образующих конкурентные преимущества муниципальных образований, обуславливают качественные изменения основных характеристик процессов жизнедеятельности населения.

Рост конкурентоспособности можно связывать с более высоким уровнем организованности системы хозяйствования, с формированием таких его характеристик как: целостность, стабильность, динамическое равновесие, достижение синергетического эффекта. Все это является решающим фактором обеспечения нормальных условий жизнедеятельности населения, роста его покупательской способности и повышения уровня жизни. Таким образом, все социальные аспекты жизнедеятельности населения, в конечном счете, обуславливаются уровнем экономического развития территории, ее экономическим потенциалом, что подтверждает значимость главной цели местного экономического развития - это увеличение возможностей трудовой занятости для местного населения.

Повышение конкурентоспособности территории может осуществляться при условии создания предпосылок со стороны государства, способствующего формированию и поддержанию конкурентной среды в рамках своих территориальных субъектов. Объясняется это тем, что экономика муниципалитета является частью регионально-государственной экономики и развивающегося в нем рыночного пространства. Однако следует учитывать и то, что меры государственного регулирования, направленные на открытость экономики, приток иностранных товаров, способствуя созданию конкурентной среды, одновременно могут привести к потере позиций национальных товаропроизводителей. Особенно остро это будет ощущаться в экономически слабых муниципальных образованиях, производственно-хозяйственный комплекс которых представлен мелкими и средними предприятиями. Такие предприятия, естественно, не выдержат конкурентной борьбы с иностранными товаропроизводителями. Их разорение практически всегда имеет катастрофические последствия для населения таких муниципалитетов, которое лишается единственной возможности иметь работу и получать хоть какой-то доход.

Вот почему с точки зрения государственного регулирования данного процесса целесообразно использовать меры протекционистского воздействия, поскольку успешное экономическое развитие производителей в самих муниципальных образованиях является решающим фактором для обеспечения нормальных условий жизнедеятельности населения: наличия рабочих мест, роста покупательской способности населения и повышения уровня его жизни.

Использованные источники:

1. Глазырин М., Королев В. Механизмы использования потенциала саморазвития муниципальных образований/ М. Глазырин, В. Королев // Экономист. -2000. - № 7. - С.53-61.
2. Дудников С.Е. Регулирование социально-трудовых отношений: московская модель/ С.Е. Дудников // Человек и труд. - 1999. - № 9. - С. 17-24

3. Местное самоуправление: стратегические направления развития. Материалы научно-практической конференции 13-14 апреля 2000г. - М.: 2000. -297с.

4. Местное развитие: теория и практика / Материалы международной научно-практической конференции. - Кемерово: Кузбассвуиздат, 2003 - 325с.

Ишбулдина А.Н.
студент 5 курса
кафедра бухгалтерского учета
и анализа
Рахматуллин Ю.Я.
научный руководитель, канд. экономических наук
доцент
БГАУ
Россия, г.Уфа

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ООО “НЕРАЛ-ЧИШМЫ”

Общество с ограниченной ответственностью “Нерал-Чишмы” является сельхозпроизводителем растениеводческой продукции и имеет статус семеноводческого хозяйства по многолетним и однолетним травам. Цель производственной деятельности ООО “Нерал-Чишмы” это обеспечение семенами многолетних трав хозяйства, входящие в группу компаний «Нерал» и хозяйства Чишминского района.

Основными задачами бухгалтерского учета денежных средств в ООО “Нерал-Чишмы” являются: добросовестный, своевременный и полный учет этих средств и операций по их движению; контроль за наличием денежных средств, их сохранностью и целевым использованием; контроль за соблюдением кассовой и расчетно-платежной дисциплины; выявление возможностей более рационального использования денежных средств; формирование достоверной отчетности о движении денежных средств.

Согласно Порядка ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации утверждено ЦБ РФ 12.10.2011 № 373-П, ООО “Нерал-Чишмы” должен иметь установленный лимит остатка наличных денег в кассе на конец рабочего дня.

Согласно Порядка ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации утверждено ЦБ РФ 12.10.2011 № 373-П, ООО “Нерал-Чишмы” должен иметь установленный лимит остатка наличных денег в кассе на конец рабочего дня. Сверхлимитные суммы должны храниться на банковских счетах в банках.

Однако в соответствии с изменениями вступившими в силу с 1 января 2012 года лимит остатка кассы устанавливается самими организациями по конкретным правилам. Для этого необходимо издать распорядительный

документ, который хранится в порядке, определенном руководителем юридического лица, индивидуальным предпринимателем или иным уполномоченным лицом. В новом документе ничего не говорится об обязанности согласовывать лимит остатка кассы с банком, соответственно, этого делать и не надо. Лимит остатка наличных денег определяется в соответствии с приложением к Положению о кассовых операциях. Накопление наличных денег в кассе сверх установленного лимита допускается в дни выплат заработной платы и стипендий, а также выплат, включенных в соответствии с методологией, принятой для заполнения форм федерального государственного статистического наблюдения, в фонд заработной платы и выплаты социального характера. Предназначенная для выплат заработной платы, стипендий и других выплат сумма наличных денег устанавливается согласно расчетно-платежной ведомости. Срок выдачи наличных денег на эти выплаты определяется руководителем и указывается в расчетно-платежной ведомости. При этом Положением о кассовых операциях ограничивается максимальный срок выдачи наличных денег по выплатам заработной платы, стипендий и другим выплатам: он не может превышать пяти рабочих дней (включая день получения наличных денег с банковского счета на указанные выплаты).

Кассовые операции, осуществляемые в организации оформляются унифицированными формами первичной учетной документации, утвержденными Госкомстатом России, согласованными с Минфином России и введенными в действие с 1 января 1999 года и соответствующих Общероссийскому классификатору документации ОК 011-93, утвержденному Постановлением Госстандарта РФ от 30.12.1993 №299. Все первичные документы заполняются автоматически с использованием программы 1С: Бухгалтерия 8.0, которая позволяет, преодолеть разрыв между моментом совершенствования хозяйственной операции и моментом ее отражения в учете.

Учет в ООО “Нерал-Чишмы” полностью автоматизирован. Программа “1С: Бухгалтерия” в ООО “Нерал-Чишмы” установлена, но работники используют версию программы “1С: Бухгалтерия 8.0”. Также недостатками является то, что на предприятии нет изолированное помещение кассы предназначенного для приема, выдачи и временного хранения наличных денег, а так же для осуществления кассовых операций в ООО “Нерал-Чишмы” не предусмотрена должность кассира, касса находится в бухгалтерии. Наличные деньги хранятся в сейфе. Деньги принимает и выдает главный бухгалтер.

Одним из наиболее существенных недостатков работы предприятий в современных рыночных условиях является практически полное отсутствие системы управления ресурсами предприятия - производственными, материальными, финансовыми, трудовыми. Особое внимание должно быть уделено системе управления денежными потоками предприятия, так как

проблемы с наличностью возникают из-за объективной неравномерности поступлений и выплат, либо в результате непредвиденных обстоятельств. Какой бы ни была причина отсутствия наличных денег, последствия для предприятия могут быть очень серьезными.

В рыночной экономике между предприятиями и банками постоянно совершаются сделки по поводу перераспределения, хранения денежных средств. Всевозможные расчеты, возникающие между предприятиями, также ведутся при помощи денежных средств. С их помощью завершается превращение денежной формы выделенных средств в производственные запасы, получение денежной выручки и заключенного в ней чистого дохода. Таким образом, денежные расчеты выступают важнейшим фактором обеспечения кругооборота средств, а их своевременное завершение служит необходимым условием процесса производства.

Денежные средства организации представляют собой совокупность денег, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных и депозитных счетах, в выставленных аккредитивах и особых счетах, чековых книжках, переводах в пути и денежных документах. Денежные средства характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств, скоростью движения которых во многом определяется активность всей предпринимательской деятельности. Объемом имеющихся у организации денег как важнейшего платежного средства определяется платежеспособность предприятия - одна из важнейших характеристик его финансового положения.

Денежные средства являются необходимым условием функционирования предприятия. Без денег деятельность прекращается. Всесторонне скоординированная стратегия управления денежными ресурсами предприятия должна обеспечить его платежеспособность. Кроме того, предприятию необходимы определенные запасы резервных денежных средств для оплаты возможных непредвиденных обязательств, а также для осуществления неожиданных выгодных инвестиций.

Поэтому искусство управления денежными потоками заключается не в том, чтобы накопить как можно больше денег, а в оптимизации их запасов, в стремлении к такому планированию движения денежных потоков, чтобы к каждому очередному платежу предприятия по своим обязательствам обеспечивалось поступление денег от покупателей и других дебиторов при сохранении необходимых резервов. Такой подход обеспечивает возможность сохранения повседневной платежеспособности предприятия, извлечения дополнительной прибыли за счет инвестиции появляющихся временно свободных денежных ресурсов без их замораживания. Построение системы эффективного управления денежными потоками невозможно без наличия полной и достоверной бухгалтерской информации о наличии и движении денежных средств организации. Все это придает особое значение учету и анализу денежных средств как важнейшему инструменту управления

денежными потоками, контроля сохранности, законности и эффективности использования денежных средств, поддержания повседневной платежеспособности предприятия.

В заключении анализируя недостатки выявленные в ООО “Нерал-Чишмы” можно предложить пути усовершенствования учета. Для упрощения работы главного бухгалтера с наличными деньгами ООО “Нерал-Чишмы” необходимо принять работника на должность кассира, перейти на зачисление заработной платы и отпускных на пластиковые карты, заключив договор с ОАО “Альфа-Банк”. Тогда организация могла бы иметь только одну кассовую книгу, в которой учитываются все поступления и выдачи наличных денег. Так же в ООО “Нерал-Чишмы” необходимо выделить изолированное помещение кассы предназначенного для приема, выдачи и временного хранения наличных денег. И особенно уделить внимание на автоматизацию учета, предложить предприятию установить “1С: Бухгалтерия 8.2”.

Так же в связи с поставленной целью урегулирования движения денежных средств в ООО “Нерал-Чишмы” хотелось бы предложить осуществлять финансовое планирование, а неотъемлемая часть финансового плана – бюджет денежных потоков. Бюджет денежных средств предназначен в первую очередь для управления ликвидностью и платежеспособностью компании. Ни в коем случае нельзя допускать дефицита финансовых ресурсов и наоборот нужно следить за тем, чтобы не было "не пристроенного" избытка денежной массы, так как можно получить дополнительную прибыль за счет финансовых операций.

На мой взгляд внедрение указанных разработок в деятельность ООО “Нерал-Чишмы” принесет положительные результаты и обеспечит рациональное движение денежных средств.

*Кабанов С.И.
студент
КузГТУ*

Россия, г. Кемерово

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА И СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАБОТНИКОВ

Успешное функционирование и конкурентоспособность предприятия зависят, прежде всего, от заинтересованности работников в активной, эффективной деятельности. Именно человек является центральным и главным элементом любой производственной системы. Это обуславливает необходимость раскрытия его потенциала в процессе трудовой деятельности, в создании условий, поддерживающих у работника желание совершенствоваться, стимулирующих его не только к продуктивной работе, но и к саморазвитию как личности.

Ключевым фактором успеха в решении этой проблемы является внедрение действенной системы мотивации труда, способствующей повышению компетентности работников, активности, предприимчивости, мобилизации сил для решения определенных задач с максимальной эффективностью.

В связи с этим вопрос экономического обоснования оплаты труда, справедливо распределения и перераспределения прибыли предприятия, материального стимулирования труда персонала с целью получения максимальной отдачи от каждого работника и в то же время наиболее полное удовлетворение его потребностей не только не теряют своей актуальности, но и занимают одно из приоритетных мест в повседневной хозяйственной деятельности предприятий.

На всех этапах развития экономики заработная плата являлась одним из главных факторов, обеспечивающих эффективную систему материального стимулирования работников и формирующих мотивационный механизм трудовой активности. В условиях рыночных отношений сущность заработной платы следует рассматривать, исходя из следующих позиций:

1. заработная плата - это экономическая категория, отражающая отношения между собственником предприятия (или его представителем) и наемным работником по поводу распределения вновь созданной стоимости (дохода);

2. заработная плата - это вознаграждение, рассчитанное, как правило, в денежном выражении, которое в соответствии с трудовым договором собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную работу;

3. в современном товарном производстве, базирующемся на найме рабочей силы, заработная плата - это элемент рынка труда, выступающий как цена, по которой работник продает свою рабочую силу. С этой точки зрения заработная плата выражает рыночную стоимость использования наемной рабочей силы;

4. для наемного работника заработная плата - это его трудовой доход, который он получает в результате реализации способности к труду, и который должен обеспечить объективно необходимое воспроизводство рабочей силы;

5. для предприятия заработная плата — это элемент затрат на производство, включенных в себестоимость продукции, работ (услуг), и одновременно основной фактор обеспечения материальной заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов труда.

Организация заработной платы на предприятиях (в организациях) базируется на использовании трех основных элементов: нормирования труда, тарифной системы, форм и систем оплаты труда.

Определяющую роль в организации заработной платы играет тарифная система, представляющая собой совокупность нормативных материалов, определяющих дифференциацию и регулирование заработной платы в зависимости от качества труда.

Составными компонентами тарифной системы являются:

- тарифные сетки;
- тарифные ставки;
- должностные оклады;
- тарифно-квалификационный справочник профессий работников;
- надбавки и доплаты к заработной плате.

Как свидетельствует практика, в процессе разработки тарифной системы в настоящее время применяются как традиционные, так и новые, не традиционные подходы, что обусловлено необходимостью усиления стимулирующей функции заработной платы:

- раздельное формирование тарифных ставок для оплаты труда рабочих и должностных окладов для оплаты труда руководителей, профессионалов, специалистов и служащих (традиционный подход);
- применение единого гибкого тарифа;
- использование единой тарифной системы оплаты труда, предусматривающей унифицированный подход к оценке сложности работ и дифференциации тарифных условий оплаты труда всех категорий персонала на основе применения единой тарифной сетки;

Единая тарифная сетка (ЕТС) представляет собой шкалу тарификации оплаты труда работников предприятий и организаций, начиная с работников низшего уровня квалификации, выполняющих простые работы, и заканчивая высококвалифицированными специалистами и руководителями.

Структура заработной платы включает три основных элемента:

- основную заработную плату;
- дополнительную заработную плату;
- поощрительные и компенсационные выплаты.

Основная заработная плата определяется тарифными ставками, расценками по разрядам, должностными окладами, а также надбавками и доплатами в размерах, не превышающих установленные действующим законодательством.

Дополнительная заработная плата - это вознаграждение за сверхурочную работу, трудовые успехи, изобретательность и особые условия труда.

О мотивационной роли заработной платы в системе рыночных отношений наиболее полно можно судить по тому, как она выполняет свои основные функции: воспроизводственную, стимулирующую, регулирующую, социальную.

К поощрительным и компенсационным выплатам относятся:

- материальная помощь;
- вознаграждение за конечные результаты работы.
- трудовые и социальные льготы работникам (оплата стоимости путевок на лечение и отдых; компенсации, выданные вместо путевок; оплата стоимости экскурсий, путешествий; предоставление машин и бензина и т.п.).
- другие выплаты, носящие индивидуальный характер.

С целью усиления заинтересованности работников в конкретных результатах труда используются различные формы материального стимулирования за количественные и качественные достижения в работе в виде премий, бонусов, годового вознаграждения, выплат за выслугу лет и т.п.

Премии - это дополнительная часть заработной платы, выплачиваемая за достижение высоких количественных и качественных результатов труда. Размер премий зависит от достижения установленных заранее количественных и качественных показателей с соблюдением предусмотренных условий премирования.

Общий характер премирования означает премирование за достигнутые результаты работы предприятия, цеха, участка. Частный характер премирования связан с частными достижениями - экономией электроэнергии, созданием и внедрением новой техники.

Индивидуальное премирование отмечает особую роль отдельных личностей, коллективное направлено на мотивацию социальных групп.

По источникам премирование может осуществляться из выручки, дохода или прибыли. Премирование из выручки предоставляет вознаграждение работников в виде некоторого процента с выручки или абсолютного размера премии. Премирование из дохода связано с вознаграждением в виде заранее установленного процента с дохода или абсолютного размера премии при достижении определенного экономического результата.

Премирование из прибыли осуществляется при достижении определенного размера прибыли (валовой, чистой) в виде фиксированного процента с прибыли или абсолютного размера премии в зависимости от размера должностных окладов.

Вознаграждение работников зависит также от категории персонала. Так, рабочие премируются за выполнение заданного объема работ, обеспечение требуемого качества продукции и культуру производства в виде расчетного процента и часовой тарифной ставки от фактически отработанного времени, т.е. им начисляется премия на основную заработную плату. Управленческий персонал премируется в основном за превышение плановых конечных результатов деятельности предприятия путем выплаты определенного процента от основной заработной платы (должностного оклада, месячной ставки) или на основе распределения части чистой

прибыли (фонд материального поощрения) за каждый процент превышения конечного результата.

Формами премирования работников могут быть поощрение за повышение производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции, достижение важных (приоритетных) целей предприятия.

Премии могут выплачиваться ежеквартально, разово, по итогам работы за год. Разовые вознаграждения связаны с выполнением особо важных заданий, срочных и непредвиденных работ, с премированием по результатам конкурсов и к праздничным датам.

Премирование по итогам работы за месяц, квартал или год является дополнением к системе оплаты труда. Механизм вознаграждения устанавливается в разрабатываемом в организации локальном нормативном акте, которым предусматриваются порядок, размеры и условия выплат.

Предлагается ряд конкретных методов, повышающих эффективность стимулирования трудовой деятельности персонала. К ним относятся следующие:

- Дробление периода стимулирования и контроля. Если период, за который осуществляется стимулирование, достаточно велик, то работа в начале этого периода часто осуществляется неинтенсивно, в расчете на то, что впереди еще много времени для выполнения задания. При сокращении периода стимулирования времени "на раскачку" не остается. Если период, на который дается задание, может быть продолжительным, то контроль и, соответственно, стимулирование должны осуществляться чаще.

- Обеспечение стабильных условий стимулирования. Недопустимо, чтобы условия работы и вознаграждения корректировались во время выполнения этой работы по инициативе организатора в сторону уменьшения.

- Комбинация постоянной и переменной заработной платы может быть использована для обеспечения исполнителям определенного минимума оплаты, а также сохранения тесной связи между зарплатой и объемом выполненной работы.

- Увязка в оплате труда личных результатов с результатами работы коллектива осуществляется через произведение двух сомножителей, один из которых отражает индивидуальные результаты, а другой - коллективные;

- Снижение зависимости оплаты за высококвалифицированную или уникальную работу от отработанного времени. Уникальный труд должен оплачиваться выше обычного труда независимо от отработанного времени.

- Импульсное стимулирование, т.е. разовую мотивацию значительным вознаграждением целесообразно использовать для побуждения исполнителя к принятию определенного решения. Например,

существенное вознаграждение, выплачиваемое человеку при уходе на пенсию, подталкивает его к тому, чтобы он добровольно сделал этот шаг.

Камарова Е.А.

Еникеева Д.Д.

БашГУ

Россия, г. Уфа

СОБСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И МНОГООБРАЗИЕ ЕЕ ФОРМ В РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Жизненные блага, в которых мы испытывали потребности, ограничены. Также обстоит дело и экологическими ресурсами, необходимыми для производства этих благ. В каждом обществе устанавливается определенный порядок распределения экономических ресурсов и конечных товаров. В современной экономике эту функцию выполняют рынок и государство, разделив определенным образом между собой соответствующие обязанности. Фактор ограниченности жизненных благ и экономических ресурсов требует не только разработки определенного порядка их распределения, но и установления каких-то правил контроля за ними. Конечные товары и экономические ресурсы, если они ограничены, не могут быть равнодоступными для распоряжения, применения абсолютно для всех членов общества. Если бы это было так, то в обществе воцарился бы хаос. Для решения этой проблемы в современном обществе используются нормы собственности. Собственность - закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за определенными экономическими субъектами [2]. В каждую историческую эпоху собственность как экономическая категория отражает всю систему социально-экономических отношений. Формы собственности и ее разновидности соответствуют сложившейся социально-экономической системе на всех ее уровнях. Стремление дать определение собственности как независимого отношения, особой вечной категории внеисторично, отрывает ее от реальной экономической системы. Для более полного представления о собственности следует определить то место, которое принадлежит ей в системе общественных отношений [2].

1) собственность - это основа, фундамент всей системы общественных отношений. От характера утвердившихся форм собственности зависят и формы распределения, обмена, потребления. Так, в рыночной экономике преобладает частная собственность.

2) от собственности зависит положение определенных групп, классов, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию всех факторов производства.

3) собственность есть результат исторического развития. Ее формы меняются с изменением способов производства. Причем главной движущей силой этого изменения является развитие производительных сил.

Производство, олицетворяемое ветряной мельницей, писал Ф.Энгельс, дает обществу с сюзереном во главе, паровая машина выдвигает на первый план промышленную буржуазию.

4)хотя в пределах каждой экономической системы существует какая-то основная специфическая для нее форма собственности, это не исключает существования и других ее форм, как старых, перешедших из прежней экономической системы, так и новых, своеобразных ростков перехода к новой системе. Переплетение и взаимодействие всех форм собственности оказывает положительное воздействие на весь ход развития общества.

5)переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, постепенным вытеснением всего того, что отмирает, и усилением того, что доказывает свою жизнеспособность в соответствующих условиях. В тоже время имеют место и революционные пути смены форм собственности, когда новые формы насильственно утверждают свое господство.

В зависимости от того, кто является субъектом собственности, выделяются ее виды и формы. В Российской Федерации носителями прав государственной собственности являются комитеты по управлению государственным имуществом, создаваемые соответственно на федеральном уровне и уровне субъектов федерации. Носителями прав муниципальной собственности являются органы местного самоуправления.

По численному признаку собственность делится на следующие виды:

- индивидуальную (личная или частная);
- групповую;
- общественную.

Частная собственность - это закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за отдельными людьми или их группами. Частная собственность предполагает определенное отторжение от других лиц, не относящихся к числу владельцев, права контроля за определенными объектами - капиталом, землей, доходом, конечными товарами и т.д. Все они теперь становятся персонифицированными и имеют конкретных владельцев.

Частная собственность имеет разновидности:

* индивидуальная или семейная собственность - право непосредственного контроля объекта собственности находится у одного человека или семьи.

* паевая неакционная собственность - объединенная частная собственность, где право непосредственного контроля объекта принадлежит группе субъектов, которые договариваются о способе управления им.

* акционерная собственность является также паевой собственностью.

* собственность общественных организаций - это собственность групп людей, объединенных в какие-то общественные организации: политические партии, профсоюзы, религиозные союзы и т.д.

Теперь я хочу рассмотреть основные формы частной собственности [3].

Единичная собственность характеризуется тем, что физическое или юридическое лицо реализует все отношения собственности (присвоение, распоряжение, владение, пользование). Речь идет об обособленных простых товаропроизводителях, которые одновременно являются собственниками и средств производства, и рабочей силы. Здесь может использоваться труд членов семьи, например, фермерские семейные хозяйства. Кроме того, единичная собственность может быть представлена в форме собственности отдельного частного лица, которое может использовать и наемный труд.

Корпоративная собственность базируется на функционировании капитала, который формируется путем свободной продажи титулов собственности – акций. Каждый владелец акции является собственником капитала акционерного общества открытого типа.

Коллективная собственность формируется путем ее распределения среди членов коллектива, занятых на определенном предприятии. Как правило, она функционирует в акционерной форме капитала, однако акции могут распределяться исключительно среди работников данного предприятия. Это неделимая общая собственность трудового коллектива, начиная от руководства предприятия и кончая неквалифицированными рабочими.

Государственная собственность - это закрепление права контроля объектов за государством. Государственная собственность выступает в качестве собственности всех членов общества. Однако реализация отношений присвоения через отношения владения осуществляется государственным аппаратом, который призван олицетворять собой социально-экономические интересы всех слоев населения, профессиональных и социальных групп общества.

Функции собственности:

1) экономическое закрепление производственно-хозяйственных ресурсов, жизненных благ за конкретными собственниками, которые являются субъектами хозяйствования, и гражданами.

2) экономическое соединение работников со средствами производства и обеспечение их производительного функционирования.

3) возбуждение и обеспечение непрерывного функционирования экономических интересов субъектов собственности, их заинтересованности в высоких результатах производственно- хозяйственной деятельности.

4) обеспечение прав и свобод каждой личности, экономической самостоятельности, суверенности государства и всех хозяйствующих субъектов.

Отношения и формы собственности играют определяющую роль в формировании внутренних источников и стимулов развития, в определении их действенности и направленности. Стратегия реформирования отношений и форм собственности поэтому направлена на

- превращение субъектов собственности в реальных собственников;
- развитие подлинной многосекторности экономики.

Экономические отношения по поводу присвоения подвижны. Это означает, что формы собственности могут переходить одна в другую. Этот процесс осуществляется разными методами. Рассмотрим важнейшие из них.

Национализация – это переход частной собственности на основные объекты хозяйства (земля, промышленность, транспорт, банки) в собственность государства. Национализация имеет различное социально-экономическое и политическое содержание в зависимости от того, кем, в чьих интересах и в какую историческую эпоху она проводится.

Она может быть двух видов:

- 1) безвозмездной, т. е. без компенсации материального ущерба;
- 2) возмездной, т. е. с полной или частичной компенсацией ущерба.

Денационализация – представляет собой возврат государством национализированного имущества прежним владельцам.

Реприватизация – это возврат в частную собственность государственной собственности, возникшей в результате произведенной ранее скупки предприятий, земли, банков. Акций и т. д. у частных собственников. Реприватизация, в отличие от денационализации, как правило, не сопровождается актами государственной власти.

Разгосударствление – это переход от преимущественно государственно-директивного регулирования производства к его регулированию преимущественно на основе рыночных механизмов. Формами разгосударствления выступают:

- 1) аренда;
- 2) выкуп;
- 3) создание ассоциаций, акционерных обществ, кооперативов и т. п.

Приватизация – это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность. Определены три формы приватизации: продажа предприятий с аукциона, по конкурсу, путем их акционирования.

Процессы приватизации в каждой стране происходят по-разному. Однако все они сталкиваются со следующими трудностями:

- 1) связь приватизации с изменением властных отношений в обществе;
- 2) масштабы приватизации;
- 3) отсутствие рациональной рыночно-конкурентной среды;
- 4) технические сложности;
- 5) необходимость идеологического выбора;

6) отсутствие на стартовом этапе необходимой институциональной структуры.

В России приватизация проводилась двумя способами:

- мелких предприятий - продаж на аукционах;
- крупных - преобразованием в акционерные общества [1] .

Особенности процесса приватизации, происходившего в России :

1.массовый характер приватизации, вызванный высокой долей государственной собственности в стране, а также стремлением ускорить процесс преобразования экономической структуры общества;

2.значительный удельный вес неэквивалентных форм (безвозмездная передача, оплата не в полной мере и др.), вызванный отсутствием денежных средств в частных руках;

3.проведение особого ваучерного этапа приватизации.

Говоря о собственности как об экономических отношениях, надо подчеркнуть то, что это отношения не субъекта к объекту, а отношения между субъектами по поводу того, кто владеет, кто пользуется, распоряжается и управляет объектом собственности. История развития отношений собственности показывает, что тот класс и та социальная группа, которая владеет средствами производства по существу определяет всю остальную систему, поэтому всякое изменение экономических отношений всегда предполагает прежде всего изменение отношений собственности.

В данной работе я рассмотрела основные вопросы, актуальные для наших дней. Это и само понятие собственности, а также достаточно актуальная тема в наше время – это проблемы преобразования и в частности приватизация.

Использованные источники:

1. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 годов. Счетная палата РФ. – URL: www.ach.gov.ru; данные за 2003–2007 годы получены с сайта Федеральной службы государственной статистики URL: www.gks.ru

2. URL: allcountriesnews.wordpress.com

3. URL: modern-econ.ru

©Камарова Е.А., Еникеева Д.Д., 2013

Карандей О.А.

магистрант

кафедры «Финансы и кредит»

факультета заочного и дистанционного обучения

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет»

Россия, г. Челябинск

СТАНОВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена истории становления современной налоговой системы, содержит принципы разделения налогов по уровням власти.

Ключевые слова: налоговая система, реформа системы налогообложения, этапы становления налоговой системы России, платежи, виды налогов и сборов, принципы разделения налогов.

После распада СССР в Российской Федерации была установлена новая система налогов и сборов, введенная в действие Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Данный закон изменил налоговую систему в стране и включил в нее перечень не только налогов в собственном смысле слова, но и других платежей, подлежащих в обязательном порядке внесению в бюджет или внебюджетные фонды. Этим Законом было введено понятие «налоговая система» - «совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее налогов), взимаемых в установленном порядке». Соответственно названному Закону в налоговую систему вошли, помимо налогов, государственная и таможенная пошлины, различные сборы — целевые, лицензионные и др.

В целом налоговая система - сложный и эффективный механизм регулирования хозяйственной конъюнктуры, гибкий инструмент, воздействующий на уровень доходности различных видов собственности и эффективности национальных экономик. Однако для налоговой политики государства (которая заключается в манипулировании видами и ставками налогов) характерен эффект запаздывания в отличие, например, от кредитно-денежной политики, в частности - операций Центрального банка на открытом рынке. Дело в том, что любое изменение налогов должно принимать форму законодательного акта, что связано с потерями времени при прохождении через парламентское обсуждение и утверждение. Кроме того, изменения в налоговом законодательстве вступают в силу, как правило, с начала нового года.

Реформа системы налогообложения, осуществляемая с 80-х гг. в различных капиталистических странах, привела к резкому снижению прогрессивности налогообложения, снижению ставок налога на прибыль корпораций, отказу от налоговых льгот, ужесточению налоговых законов в отношении плательщиков, увеличению косвенного обложения.

В новейшей истории становления налоговой системы России, которая началась с 1991 г., выделяются три этапа:

1. Этап налоговой централизации (1992—1993).
2. Этап налоговой децентрализации (1994—1996).
3. Этап налоговой централизации (с 1997 г. по настоящее время).

В Российской Федерации новая налоговая система была сформирована в конце 1991 года. Она копировала существующие системы разных стран с рыночной экономикой. При этом структура налоговой системы получилась запутанной и сложной. Первоначально налоговое законодательство включило в налоговую систему более 40 платежей, число которых впоследствии дополнялось их новыми видами и составило с учетом изменений и дополнений на 8 июля 1999 г. более 50. Чрезмерное количество

налогов и запутанность налоговой системы привело к плохому собиранию налогов. Не было учтено, что для того, чтобы налоговая система работала эффективно, она должна приносить правительству необходимые доходы и одновременно быть справедливой. Это крайне трудно сочетаемые условия, поскольку они почти взаимоисключающие. В нашей стране создание относительно эффективной системы налогообложения длилось почти 12 лет (с 1992 по 2004 год) и даже на настоящий момент нельзя считать эту работу законченной.

С 1998 года вместо термина «налоговая система» применяется выражение «система налогов и сборов». Налоговый кодекс РФ формулировал понятия налога и сбора с указанием их характерных особенностей, которые были приведены ранее. В соответствии с Законом РФ «О бюджетной классификации» все эти платежи составляют группу налоговых доходов.

В результате преобразования в 2000-е гг. налоговая система РФ значительно упрощена и состоит из небольшого количества налогов, что исключает необходимость подразделения их на различные виды в самом бюджете. Простота налогообложения позволяет обеспечить казну доходами с минимальными издержками, она же делает ее понятной налогоплательщику и развивает чувство ответственности, заставляя отказаться от соблазна уклонения от уплаты налога. Итогом всех преобразований последних лет является налоговая система РФ – совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков — юридических и физических лиц на территории страны. Все налоги, сборы, пошлины и другие платежи составляют более 80% доходов бюджетной системы РФ.

Налоговый кодекс РФ внес изменения в систему налогов и сборов, сократив общее число их видов до 28. Однако до введения в действие части второй Налогового кодекса было установлено применение платежей, предусмотренных ст. 19, 20 и 21 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» в котором было перечислено 22 различных платежа. С 2005 года состав системы налогов и сборов регулируется Налоговым кодексом РФ и включает 14 платежей.

В соответствии со ст. 12 НК РФ в РФ установлены три вида налогов и сборов:

- федеральные налоги и сборы;
- налоги субъектов РФ (региональные налоги);
- местные налоги.

В настоящее время налоговую систему России составляют 13 налогов и два сбора (госпошлина - это по своим признакам сбор), в том числе федеральных 8, региональных - 3, местных 2. Следует также обратить внимание, современное налоговое законодательство предусматривает пять специальных налоговых режимов: единый сельскохозяйственный налог, единый налог при применении

упрощенной системы налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции, патентная система налогообложения.

Разделение налогов по уровням власти обеспечивает осуществление государством регулирующей функции, позволяя ему воздействовать на социально-экономические процессы на федеральном, региональном и местном уровнях.

Разделение налогов по уровням власти целесообразно проводить с учетом следующих принципов:

- налоговые доходы каждого уровня власти должны быть достаточны для финансирования закрепленных сфер или предметов ведения;
- чем менее мобильна налоговая база (стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения), тем на более низком уровне государственной власти производится ее налогообложение. Например, высокой мобильностью обладают труд и капитал, а низкой - природные ресурсы и недвижимость. Поэтому целесообразно закрепить на федеральном уровне налогообложение доходов физических и юридических лиц, а на иных уровнях налогообложение имущества;
- большинство регулирующих налогов закрепляется на федеральном уровне;
- косвенные налоги (взимаемые в виде надбавки к цене товара) - акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины взимаются на федеральном уровне;
- число совместных сфер ведения по налоговым вопросам Федерации и ее субъектов должно быть минимизировано.

Налоговая система формируется и реформируется путем установления и введения новых налогов, их изменения и отмены.

Современная трехуровневая налоговая система РФ достаточно динамична и претерпела за последнее десятилетие ряд существенных изменений. Все они были вызваны необходимостью создания налоговой системы, наиболее соответствующей рыночным отношениям и предоставляющей возможность каждому уровню власти самостоятельно формировать доходную часть своего бюджета исходя из собственных налогов, регулирующих налогов и неналоговых поступлений. Безусловно, ее нельзя назвать совершенной, но ее развитие происходит эволюционным путем, обеспечивая преемственность и совершенствование налогового права.

Четкое распределение налогов по уровням государственного управления является одним из основных принципов не только организации, но и реформирования налоговой системы в условиях рыночной экономики.

Нынешняя налоговая система России централизована. Здесь, правда, следует различать централизацию в условиях унитарных и федеративных государств. Налоговые системы унитарных государств централизованы абсолютно. В федеративных государствах, к числу которых относится и

Россия, централизация относительна. Здесь федеральный законодатель в рамках полномочий, определенных Конституцией РФ, устанавливает общие принципы налогообложения и формирование налоговой системы (в том числе исчерпывающий перечень региональных и местных налогов и сборов). НК РФ установил трехзвенную структуру налоговой системы, отражающую федеративное устройство России. Перечень налогов и сборов всех уровней, содержащийся в НК РФ, является закрытым. Согласно НК РФ не могут устанавливаться региональные или местные налоги и (или) сборы, не предусмотренные Кодексом.

При этом регулирование федеральными законами региональных налогов носит рамочный характер и предполагает, что наполнение соответствующих правовых институтов конкретным юридическим содержанием осуществляется законодателем субъекта РФ. Однако законодатель субъекта РФ может осуществлять правовое регулирование регионального налога при условии, что такое регулирование не увеличивает налоговое бремя и не ухудшает положение налогоплательщиков по сравнению с тем, как это определяется федеральным законом.

Использованные источники:

1. Закон Российской Федерации от 27.12.1991 № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (в редакции Закона РФ от 16.07.92 № 3317-1)
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (первая часть) № 146-ФЗ 31 июля 1998 года
3. Бобоев М.Р., Наумчев Д.В. О проблемах и перспективах развития налоговой системы РФ / М.Р. Бобоев, Д.В. Наумчев // «Налоговый вестник». – 2010. – №9. – С. 17-20
4. Геогриев В.А., Ерофеев Н.Д. История России XIX – начала XX века. – М.: Академия изд-во МГУ, 2004. – 864с.
5. Толкушкин А.В История налогов в России / А.В. Толкушкин. – М.: «Юрист», 2001 – 432с.

Карнаухов Д.В.

студент 1 курса

научный руководитель:

Логачев В.А, д. э. н, профессор

кафедры экономики

ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»

Россия, г. Кемерово

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ В БЫТОВОМ СЕКТОРЕ

Автоматизированные информационно-измерительные системы комплексного учета энергоресурсов бытовых потребителей (АСКУЭ БП)

предназначены для организации учета электроэнергии, тепловой, газа, воды и других видов энергоресурсов на трансформаторных подстанциях и распределительных устройствах многоквартирных жилых домов, учреждений, офисных зданий и других организаций жилищно-коммунального хозяйства.

Системы оптового рынка уже автоматизированы, а систем сбора данных от бытовых потребителей – считанные единицы. Их широкое распространение не вызывает никаких сомнений, особенно после принятия Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» от 23.11.2009 г.

Коммерческие потери являются основными потерями в бытовом секторе.

Внедрение АСКУЭ БП в бытовом секторе позволяет: производить удаленный съем показаний приборов учета, что увеличивает точность, исключает такую составляющую коммерческих потерь электроэнергии, как неодновременность снятия показаний, снижает затраты сетевой компании на организацию визуального снятия показаний; свести к минимуму случаи возникновения разногласий с энергосбытовой организацией; исключить случаи непопадания контролера сетевой организации к потребителю вследствие нежелания или отсутствия последнего; контролировать величины потребления (передачи) электроэнергии и ее характеристики; проводить анализ электропотребления и обнаруживать очаги потерь

Для бытового сектора, для которого характерны высокое количество точек учета и относительно небольшие расстояния между ними, стандартным решением является использование счетчиков с PLC модемами. Изменив только программное обеспечение в счетчике, без каких бы то ни было монтажных работ и замены самого счетчика, можно передавать данные по силовым линиям, по которым электричество поступает к конечному потребителю, поэтому цена АСКУЭ практически полностью сводится к стоимости установки.

Технология PLC может применяться и в бытовом секторе с перспективной малоэтажной коттеджной застройкой, обслуживаемый городским РЭС. Такие районы обычно расположены отдаленно и для них характерно наличие большой величины дисбаланса электроэнергии и затруднённого доступа к узлам учёта потребителей. В таких зданиях необходимо использовать системы дистанционного сбора данных по электрическим сетям 0,4 кВ на основе технологии PLC. При сильном разбросе точек учета, входящих в состав АСКУЭ, и значительном расстоянии до них применяются технологии передачи данных через GSM связь. Для этой цели используются GSM шлюз или счетчики с GSM модемом. Через один счетчик, оснащенный GSM модемом, могут быть опрошены и другие счетчики, соединенные с первым через RS-485 или CAN. Со стороны персонального компьютера используется GSM модем.

В 2009 г. Бугульминские электрические сети филиала ОАО «Сетевая компания», провели опробование системы дистанционного сбора данных по электрическим сетям 0,4 кВ на основе технологии PLC.[5]

Основным критерием выбора районов для монтажа оборудования было наличие в них большой величины небаланса электроэнергии и затруднённого доступа к узлам учёта потребителей. Опробование было начато в сентябре 2009г. с установки оборудования на КТП, в последующем оборудование было установлено ещё на трёх КТП.

Проведённый анализ состояния и динамики потерь электроэнергии в распределительной сети от КТП за период с 2009 по 2011 г. показывает, что по мере увеличения охваченных системой точек учёта наблюдается резкое снижение величины потерь электроэнергии. Наряду со снижением потерь (с 407 тыс кВт•час в год до 119 тыс кВт•час в год, почти на 30%). Потери с учетом тарифа для бытовых потребителей 407 тыс кВт•час • 1,21 руб. составили 492,47 тыс. руб. Затраты на внедрение и закупку оборудования составили 724,855 тыс руб. Потери после внедрения системы составили 143,99 тыс.руб, а срок окупаемости составил: $= 724,855 / [(492,47 - 143,99)] = 2$ года. Кроме того, исчезла необходимость в выезде бригады для обслуживания и снятия показателей, что за год составило 18.814 руб.

Современные системы учета энергоресурсов многофункциональны и позволяют вести контроль качества сети, использовать системы предоплаты, отключать нагрузку в электросети, вести тарификацию по времени суток, выявлять хищения электроэнергии, сигнализировать об этом и дистанционно отключать/подключать потребителя к электроснабжению.

В рамках программы обеспечения энергетической эффективности и энергосбережения «МРСК Сибирь» разработали программу модернизации систем учета розничного рынка электроэнергии. В 2011 компания провела работы по установлению/замене более 53 тысячи приборов учета электроэнергии, наладке автоматизированного сбора данных с 34 тысяч приборов учета электроэнергии, установленных у потребителей. Предусмотрено применение только современных систем учета электроэнергии с возможностью их автоматизации, а также сплит – систем. Применение сплит – систем позволяет осуществить установку измерительной части в недоступном для потребителя месте (на опоре ВЛ 0,4 кВ), для визуального восприятия показаний потребителем о расходе электроэнергии предусмотрен выносной дисплей, устанавливаемый внутри помещения. На программу развития систем учета поточено 620 млн. руб, без НДС (731,8 млн. руб с НДС), достигнут эффект в 335,21 млн. кВт•час. При среднем тарифе для населения 1,62 руб за кВт•час. – 543,04 млн. руб. При, казалось бы, отрицательном балансе в 2011 году компании «МРСК Сибирь» удалось снизить относительный уровень потерь с 9,38% до 8,71% от отпуска в сеть, снижение потерь составило 641,991 млн. кВт•час или 1040 млн руб в пересчете по тарифу для бытовых потребителей. [3]

Филиал «МРСК Сибирь» "Кузбассэнерго – РЭС" установили новые приборы учета электроэнергии в районах, где наблюдается несовпадение объема отпущенной и фактически оплаченной электроэнергии. На установку более двух тысяч современных приборов учета было затрачено 30 миллионов рублей. Результатом оказалось снижение объема потерь электроэнергии с 40 до 18 процентов, Срок окупаемости каждого электросчетчика не превысил полгода. [4]

Относительно низкое потребление среднего российского бытового абонента, малый удельный вес «бытового сектора» в электробалансе страны, низкие тарифы для населения и многочисленность бытовых абонентов делали до последнего времени экономически нецелесообразным простой перенос автоматизированных систем учета, используемых на промышленных предприятиях, даже в многоквартирные городские дома, не говоря уже о сельской местности. При существующих в России тарифах и перекрестном субсидировании они просто не окупали себя в разумные сроки. В электробалансе России доля бытового электропотребления до последнего времени не превышала 12 % (в кВт•час) и всего 4–6 % в рублевом исчислении.

В 2011 году на рынок регулируемых договоров (по тарифам для поставок населению утвержденным ФСТ России) ОРЭМ «МРСК Сибирь» было поставлено электроэнергии в объеме 3 578 983 МВт • час, фактическая выручка составила 1 815 656 тыс. руб [3].

После ликвидации существующего в России перекрестного субсидирования и доведения тарифов на электроэнергию у бытовых потребителей до уровня себестоимости существенно увеличится их доля в балансе доходов сбытовых компаний. Одновременно обострятся проблемы неплатежей и воровства электроэнергии. Мировой опыт свидетельствует, что если бытовой сектор приносит более 20 % доходов, то энергокомпании вынуждены принимать специальные меры по повышению уровня собираемости платежей от населения, организовывать дистанционное автоматизированное снятие показаний со счетчиков.[6]

Вывод:

1. Несмотря на то, что внедрение АИИС КУЭ требует больших капиталовложений, и даже с учетом низкого тарифа на услуги по передаче электроэнергии для категории потребителей “население”, а также невысоких объемов полезного отпуска электроэнергии на настоящий момент экономически выгодным является их применение в бытовом секторе.

2. При увеличении доли бытовых потребителей, вопросы снижения коммерческих потерь от недоплат потребителей и прямого воровства энергоресурсов станут вопросами финансовых потерь компаний. А учитывая необходимость замены устаревших счетчиков, внедрение отечественных АСКУЭ БП с использованием PLC-технологий поможет решить проблемы

снижения коммерческих потерь, внедрения прогрессивных тарифов и прямого управления потреблением у бытовых потребителей.

3. На настоящий момент применение АСКУЭ БП экономически более целесообразно в новых, современных отдаленных постройках, где изначально можно использовать многотарифные счетчики, а также в удаленных районах, частном секторе, где потери электроэнергии наиболее большие, сохранив у большинства потребителей дешевые однотарифные счетчики индукционной системы или внедрив электронные, с передачей данных от них по силовой сети в групповые устройства сбора данных. Скорость их окупаемости будет зависеть от величины потерь и стоимости оборудования.

4. Экономический эффект от использования автоматизированных систем достигает в среднем 15-30% от годового потребления энергоресурсов, а затраты на внедрение и срок окупаемости можно рассчитать предварительно.

Использованные источники:

1. Автоматизированная система коммерческого учета энергоресурсов – эффективный путь оптимизации энергозатрат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [energo-spektr.ru/energogsave/askue]; свободный. – Дата обращения: 25.03.2013.
2. Новости энергетики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://novostienergetiki.ru/tag/kuzbassenergo-res/>]; свободный. – Дата обращения: 25.03.2013.
3. Годовой отчет «МРСК Сибири» по результатам работы за 2011 год. Стр. 5,46,58,59,60 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://quote.2stocks.ru/upload/13/2/1365505216.pdf>]; свободный. – Дата обращения: 10.06.2013.
4. В 2012г Кузбассэнерго-РЭС автоматизирует сбор данных с 11,5 тыс счетчиков бытовых потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://ieport.ru/portal/news/47431-v-2012g-kuzbassyenergo-ryes-avtomatiziruet-sbor.html>]; свободный. – Дата обращения: 8.06.2013
5. Сети России Опыт внедрения системы учёта электроэнергии на основе технологии PLC // Журнал «ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ. Передача и распределение» 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа свободный. – Дата обращения: 15.04.2013
6. Тубинис В. В. Автоматизированные системы учета электроэнергии у бытовых потребителей // Энергосбережение №10-юбилейн. – 2005. – №6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=3034]; свободный. – Дата обращения: 25.03.2013.

РАННИЕ ЭМПИРИЧЕСКИЕ РАБОТЫ МАКСА ВЕБЕРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

В научной литературе укоренилось представление о Максе Вебере как о классике социологии, который основал «понимающую» социологию и номиналистическую парадигму в социальных науках. При этом рецепция Вебера как экономиста остается в большей степени в тени его интерпретации как одного из основоположников социологии управления и организаций или политической социологии. Однако руководил ученый не социологическими или политологическими кафедрами, а прежде всего экономическими.

Первые веберовские работы были направлены на исследование истории развития аграрных отношений и права и уже в этих работах были намечены, как справедливо отмечает П.П. Гайденок, контуры «эмпирической социологии» (выражение Вебера) [1, с. 29]. Это исследования «К истории торговых обществ средневековья» (1889) [2]; «Римская аграрная история» (1891) [3], в которых просматривается сущность идеографической, генетической и социологической типологизации при анализе социально-экономической действительности. Особенно подчеркивается значение исторических факторов для развития современных экономических процессов.

Поэтому не случайно в 1889 г. величайший историк XIX века Теодор Моммзен, специалист по истории Древнего Рима и римского права, отметил в заключении диспута с Вебером: «Если мне придется умирать, то ни кому другому я бы не сказал с удовлетворением как высоко ценимому мною Максу Веберу: сын, вот мое копьё, моей руке оно стало слишком тяжело» (по воспоминаниям Марианне Вебер) [4, S.121].

Анализ исторических факторов и их значение для современности как подготовительного этапа социологического исследования стало характерной чертой всех без исключения трудов Макса Вебера. Фундаментальный труд социолога «Хозяйство и общество» кроме типологической, социологической стенограммы в первом разделе, содержит многочисленные исторические примеры из второго раздела. Такая «универсальная феноменология истории», как отмечает Йоган Винкельман, является ключом к пониманию и интерпретации практически всех без исключения трудов Вебера [5, S.14].

Признание в академическом кругах и, прежде всего, среди ученых национал-экономии (более привычное название политэкономия, но в экономических и социологических трудах применительно к немецкой школе все больше употребляется этот термин [6, с. 47-58.]), Вебер получил благодаря деятельности в «Союзе социальной политики». Важнейшим направлением этой деятельности было проведение эмпирических

исследований, включающих в себя опросы сельскохозяйственных рабочих и их работодателей, их первичная обработка, верификация, классификация и дальнейшая теоретическая работа.

Содержащая более чем 1000 страниц книга «Положение сельскохозяйственных рабочих в остэльтбской Германии» [7, S. 18-1057], опубликованная в 1892г. по результатам проведенного исследования, имела огромный успех и заслужила самые лестные публичные оценки ведущего специалиста данной отрасли Г.Ф. Кнаппа, который отметил принципиально новый подход, открытый Вебером в дисциплине и, что данное направление следует развивать и применять [8].

Речь идет в данном случае о трех этапах качественного социологического исследования, включающие историческую ретроспективу состояния трудовых отношений, изучение образа жизни трудящихся, социально-политические аспекты и юридические основания трудовых отношений [9, S.73-82]. Только на заключительном этапе Макс Вебер занялся обработкой 2777 анкет, т.е. классификацией, типологизацией и т.п. и в конечном итоге формулировкой выводов. Такую работу немецкого ученого А.И. Кравченко обозначает «эмпирическим искусством» экономической социологии [10, с. 96]. Значение такой методологии, уже имеющей контуры «понимающей (экономической) социологии» актуально и на сегодняшний момент.

Вклад Макса Вебера в эмпирическую экономическую социологию незаслуженно забыт его интерпретаторами за исключением работ Пола Лазарсфельда [11, р. 185-199] и Герта Шмидта [12, S. 76-92]. Авторы справедливо отмечают, что Вебер первым в Германии начал проводить экономические социологические исследования и считают его основателем индустриальной социологии и социологии труда.

Имеются в виду недостаточно известные труды о положении немецких промышленных рабочих. Например, «О психофизике индустриальной работы» (1908) [13] и «К методике социально-психологических исследований» (1909) [14]. Однако это более поздние эмпирические работы Вебера, в которых он сознательно поставил целью совершенствовать технику и методику количественного измерения, превратив его в «эмпирическое искусство» [15], впервые в Германии применив многофакторный анализ. Ученый также занимается проблемами постановки гипотез, верификации данных, проблемами валидности и репрезентативности и др. С 1911 г. Вебер частично утрачивает интерес к прикладным индустриальным работам. Интересным однако представляется тот факт, что не зная термина «корреляционный анализ», он требовал, что бы *все* данные вопросов анкеты верифицировались на предмет взаимосвязи величин.

Таким образом, исследование веберовских ранних эмпирических работ представляется актуальным и на современном этапе развития как общей, теоретической социологии, так и отраслевой экономической социологии.

Использованные источники:

1. **Гайденоко П.П. Давыдов Ю.Н.** История и рациональность: Социология М. Вебера и веберовский ренессанс. Изд. 2-е, стереотипное. М.: Ком Книга, 2006.
2. **Weber M.** Zur Geschichte der Handelsgesellschaften im Mittelalter. Amsterdam (Schippers-Verlag), 1964.
3. **Weber M.** Die roemische Agrargeschichte in ihrer Bedeutung fuer das Staats- und Privatrecht. Amsterdam (Schippers-Verlag), 1962.
4. **Weber Marianne.** Max Weber. Ein Lebensbild. Tuebingen, 1984.
5. **Winckelmann J.** Zur Einfuehrung. // Weber M. Soziologische Grundbegriffe. - Tübingen: Mohr, 1984.
6. **Веселов Ю.** Национал-экономика // Немецкая социология. под ред. Р.П. Шпаковой. СПб: Наука, 2003.
7. **Weber M.** Die Lage der Landarbeiter im ostelbischen Deutschland // Schriften des Vereins fuer Sozialpolitik. 1993.
8. **Knapp G.F.** Verhandlungen der am 20. und 21. März 1893 in Berlin abgehaltenen Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik. „Referat“ in Verein für Sozialpolitik. Leipzig: Duncker und Humboldt, 1893.
9. **Mommsen W.** Max Weber. Ein politischer Intellektueller im Deutschen Kaiserreich, in: G. Hubinger, W. Mommsen (Hgg.), Intellektuelle im Deutschen Kaiserreich, Frankfurt a.M. 1993.
10. **Кравченко А.И.** Социология Макса Вебера: труд и экономика. М., 1997.
11. **Lazarsfeld P. Oberschall A.** Max Weber and Empirical Social Research.- Amer. Sociol. Rev., 1965, vol. 30, N 2, p. 185-199.
12. **Schmidt G.** Max Webers Beitrag zur empirischen Industrieforschung. // Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 32 (1980), S. 76-92.
13. **Weber M.** Zur Methodik sozialpsychologischen Enqueten und ihrer Bearbeitung. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 29. Bd., Heft 3, 1909. S. 949-958.
14. **Weber M.** Zur Psychophysik der Industriellen Arbeit. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 27. Bd., Heft 3, 1908. S. 730-770.

*Ким О. А.
студент 5 курса
кафедры ЭАФиА
СТИ НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол*

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

При кредитовании физических лиц, кредитный риск банка понимается как риск невозвратности займа и неуплаты процентов по нему в полном объеме. При этом риск зависит от материального положения и от личностных качеств заемщика. В связи с этим при кредитовании частных лиц банк оценивает факторы как обеспечения самой ссуды, так и человеческих качеств заемщика.

В первую очередь кредитование физических лиц привлекает банки применением высоких процентных, которые позволяют получать значительную процентную маржу за довольно короткий срок. Таким образом, основным способом борьбы за клиента становится ценовая конкуренция. Вместе с тем кредитование физических лиц – сама по себе весьма рисковая операция, и прирост доли таких кредитов в портфеле увеличивает кредитный риск банка.

Предотвратить возможные потери позволяет правильная оценка способности заемщика выполнять свои обязательства, поэтому так важна строгая организация процедуры оценки кредитоспособности.

Кредитоспособность клиента в мировой банковской практике – один из основных объектов оценки при определении целесообразности и формы кредитных отношений. Способность к возврату долга зависит от моральных качеств клиента, рода его занятий, возможности заработать денежные средства для погашения своих обязательств.

Перечень элементов и показателей, характеризующих кредитоспособность заемщика, может быть более обширным или кратким в зависимости от целей анализа, видов кредита, сроков кредитования, состояния кредитных отношений банка с заемщиком. Оптимальные или допустимые значения таких показателей определяются в зависимости от деятельности заемщика и конкретных условий сделки.

Банки используют довольно сложную и тщательную оценку заемщиков при выдаче физическим лицам кредитов на срочные потребительские нужды. Это, как правило, среднесрочные ссуды на покупку дорогих вещей, оплату услуг и работ (приобретение дорогостоящей мебели, плата за обучение, финансирование ремонта жилья и т.п.).

В подобных случаях коммерческие банки определяют платежеспособность клиента с помощью документов с места работы, таких как 2НДФЛ, а также по данным анкеты. Результат вычисляется как

среднемесячный доход за вычетом всех обязательных платежей, скорректированный на поправочный коэффициент и умноженный на срок кредита. Исходя из полученной величины рассчитывается максимальный размер кредита. Полученная сумма корректируется с учетом предоставленного обеспечения, заключения службы безопасности и юридического отдела банка, остатка задолженности по ранее полученным ссудам.

Для оценки платежеспособности клиента кредитному инспектору необходимо проанализировать несколько документов, а их обязательное предоставление клиентом ограничивает круг потенциальных заемщиков банка, при этом позволяя сформировать кредитный портфель более высокого качества и снизить кредитный риск.

Недостатком методики является учет совокупного дохода семьи только в особых случаях, что существенно сужает круг заемщиков.

Одно из преимуществ данной методики – применение специальных формул и корректирующих коэффициентов, позволяющих упростить работу сотрудников кредитного отдела и рассчитать платежеспособность потенциального заемщика. Оценочные показатели следует отбирать для каждой конкретной ситуации, а результат не рассматривать как нечто однозначно свидетельствующее о возможности или невозможности выдачи кредита. Нельзя устранить полностью риск невозврата кредита, это касается даже тех ситуаций, когда клиент на момент подачи кредитной заявки имеет приемлемое финансовое положение. Показатели позволят осуществить оценку степени кредитного риска в настоящий момент.

Проведем анализ платежеспособности заемщика (физического лица), применяемый в Банке X²³.

Исходные данные клиента представим в таблице 1.

Таблица 1 - Сведения о клиенте

Общие положения	
Клиент (Ф.И.О.)	Иванов Иван Иванович
Дата рождения	01.01.1967
Валюта	Российские рубли
Сумма	250000,00 рублей
Срок	36 месяцев
Процентная ставка	17,50%
Целевое назначение	Потребительские цели
Обеспечение	Без обеспечения
Сведения о Клиенте	
Паспортные данные	14 04 000000 выдан ПО №2 УВД города Старый Оскол и Старооскольского района Белгородской области 01.01.2001 г.
Место	Женат;

²³ В целях сохранения коммерческой тайны название конкретного коммерческого банка не приводится.

регистрации/жительства	1 ребенок на иждивении; других иждивенцев нет.
Место работы, должность, стаж на данной работе	ОАО ОЭМК, должность – экономист, стаж работы – 20 лет 1 месяц
Общий трудовой стаж	25 лет
Образование	Средне-специальное
Чистый доход	29 456 руб.
Наличие обязательств (задолженность по кредитам, выданные поручительства, уплачиваемые алименты и пр.)	Отсутствие дополнительных обязательств Кредитная история положительная
Финансовое состояние Заемщика	Источником получения дохода Заемщика является заработная плата по основному месту работы. Заемщик предоставил справку по форме 2 НДФЛ. У Заемщика в собственности имеется: - автомобиль марки Ауди, 2005 года выпуска - долевая собственность квартиры по адресу: Белгородская обл., Старооскольский район, г. Старый Оскол, м-н Макаренко, д. 1, кв. 1
Дополнительное условие	Отсутствуют

Определение максимально допустимой величины ежемесячного платежа:

Максимально допустимая сумма ежемесячного платежа с учетом доходов Клиента: 17989,31 рублей. Максимально допустимая сумма кредита: 501066,13рублей (исходя из платежеспособности).

Исходя из потребностей клиента ежемесячный платеж составит: 8975,52 рублей. Сумма переплаты будет равна 73118,59 рублей.

Отношение ежемесячного платежа (кредит, проценты) к чистому доходу: $(8975,52 : 29456 \text{ руб.}) * 100\% = 30,47 \%$, при установленном нормативе – не более 45%.

Кредитные риски, связанные с заемщиком:

- возрастной ценз заемщика допустимый;
- заемщик – платежеспособен, имеет стабильный ежемесячный доход.

Заключение отдела безопасности. В ходе проверки установлено: информации, препятствующей предоставлению кредита по программе потребительского кредитования физическому лицу Иванову И. И не получено.

На основании проведенного андеррайтинга заемщика по его платежеспособности и кредитоспособности, предоставляемого обеспечения, учитывая возраст заемщика предоставление кредитных средств физическому лицу считается возможным.

Чаще всего банки пытаются минимизировать кредитный риск за счет повышения кредитных ставок. Если же банк планирует разворачивать масштабную программу, тогда, что бы преуспеть в условиях ужесточения конкуренции, надо искать пути сокращения расходов и минимизация рисков.

Нужно создать своеобразный конвейер, в котором сотрудники взаимодействуют с заемщиками и между собой по четко выверенным правилам и алгоритмам. В число алгоритмов входят методики анализа заявок и принятия решений.

Как видим, сегодня банки находятся в невыгодном положении: им необходимо осваивать рынок потребительского кредитования, но с этим процессом связаны слишком высокие риски, которые нередко перекладываются на заемщиков, что не стимулирует спрос на кредиты[1].

Существуют общие причины возникновения банковских рисков и тенденции изменения их уровня. Во всех случаях риск должен быть измерен и определен. Источником этих рисков являются неожиданные изменения платежеспособности заемщиков, ставок процента, инфляция, экономические кризисы и др. Для достижения минимизации кредитных рисков используется большой арсенал методов, включающий формальные, полужформальные и неформальные процедуры оценки кредитных рисков. Хотя современный методический инструментарий направлен на облегчение принятия кредитных решений, он далеко не идеален и в ряде случаев может даже дезориентировать банковских специалистов. Аналогичная ситуация характерна для самого механизма устранения рисков, также основанного на детальных расчетах, схемы которых могут содержать методологические изъяны.

Методы управления, нейтрализации кредитного риска довольно разнообразны и разнонаправлены, в их числе:

- оценка кредитоспособности (профилактика, предотвращение риска) в направлениях: заемщик, среда (отрасль, конкуренты), проект;
- разграничение полномочий принятия кредитного решения в зависимости от размера кредита и величины потенциального риска;
- наличие организации работы с проблемными кредитами;
- защитная конверсия условий долга, предусмотренная в договорах (рост залогов, штрафы, пени, неустойки, увеличение процентов и т.д.);
- диверсификация кредитного портфеля в направлении любой или комплекса качественных характеристик кредита в целях уменьшения концентрации риска;
- создание альтернативных денежных потоков (иногда этот метод носит название – обеспечение возврата ссуд в виде залогов, гарантий, поручительств, создания резерва против рисков;
- ограничение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику.

Ответственность за повседневное отслеживание риска, оценка и определение уровня риска возлагаются на специальное структурное подразделение банка. Его основной задачей является внедрение принципов управления рисками, особенно кредитного и риска ликвидности, выработка методики оценки рисков. В организации своей работы по управлению и контролю над банковскими рисками, аналитический отдел должен опираться

на общепризнанные фундаментальные факторы, важные для создания и поддержания универсальной, эффективной системы управления риском и контроля.

В крупнейших российских банках в свое время были приняты меры по созданию информационных подразделений, которые непосредственно обслуживают все этапы кредитной работы. Стремление банков страны соответствовать мировым стандартам неизбежно заставит их и далее совершенствовать деятельность собственных информационных структур, еще активнее использовать передовые информационные технологии и теснее взаимодействовать с частными специализированными информационными агентствами и государственными органами России.

Основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка, являющейся по сути философией банка по отношению к той или иной анализируемой переменной.

Кредитная политика заключается в необходимости достижения цели роста активов и повышения их качества. При этом предпочтение отдается второму направлению кредитной политики. Важнейшим приоритетом кредитной политики Банка X остается опережающее развитие операций кредитования частных клиентов. Быстрому развитию операций кредитования частных клиентов способствует широкий спектр кредитных продуктов, способный удовлетворить практически любые потребности граждан. С учетом изменений рыночной ситуации, банк регулярно пересматривает условия кредитования (ставки, сроки и суммы кредитов) с целью повышения их привлекательности для клиентов.

Одним из классических способов минимизации кредитных рисков является внесение заемщиком залога. Залоговые отношения регулируются Гражданским кодексом, Законом о залоге, Гражданским процессуальным кодексом [2].

Внесение залога должно поощрить заемщика к своевременному погашению долга. Дело в том, что нередко клиенты рассматривают банк как обильный источник дешевых денег. Наличие залога дисциплинирует заемщика, заставляет его серьезнее относиться к своим обязанностям.

Самая предпочтительная форма залога в настоящее время - депозитная или наличная валюта, которая передается в банк. Залог может быть также представлен в товарном, имущественном виде, в виде акций, ценных бумаг, и если он передается в банк, то носит название - заклад. Банк обязан обеспечивать сохранность залога и использовать его только в случае невозврата кредита. В залог принимается только имущество, свободное от залога, которое находится в собственности заемщика или принадлежит ему на праве полного хозяйственного ведения. Главный принцип Банка при выборе обеспечения – возможность быстро реализовать его в случае невозврата кредита, при этом принимаемые Банком в залог товары должны быть застрахованы за счет заемщика.

Основой залоговых операций является договор о залоге, в котором отражается весь комплекс правовых взаимоотношений между банком и заемщиком, который должен соответствовать определённым требованиям. Все договоры залога, требующие специальной регистрации в соответствующих инстанциях, вступают в силу только после проведения данной регистрации. Выдача кредита до даты специальной регистрации договоров залога не допускается, если иное не предусмотрено другими нормативными документами Банка по кредитованию физических лиц.

Средством обеспечения возвратности банковской ссуды может быть также гарантия в виде поручительства. Причем совокупный доход поручителя должен быть не меньше дохода заемщика. Для оформления отношений между банком и поручителем подписывается письменный договор поручительства. Договор поручительства заключается одновременно с подписанием кредитного договора и заверяется банком-кредитором, поручителем и заемщиком.

Обычно поручительство - договор с односторонними обязательствами, посредством которого поручитель берет обязательство перед кредитором оплатить при необходимости задолженность заемщика. Форма договора поручительства – простая письменная. Для его составления необходимо письменное заявление поручителя, где указаны должник и сумма обязательств. Особое значение имеет тот факт, что обязательства поручителя выступают дополнением к основной задолженности.

Функция поручительства заключается в том, что оно создает для кредитора большую вероятность реального удовлетворения его требования к должнику по обеспеченному поручительством обязательству в случае неисполнения обязательства. Большая вероятность достигается благодаря тому, что при поручительстве ответственным перед кредитором становится наряду с должником еще другое лицо – поручитель. Кроме того, могут иметь место обстоятельства, увеличивающие такую вероятность (например, большая платежеспособность поручителя по сравнению с должником).

Поручитель не вправе без согласия кредитора односторонне отказаться от поручительства или изменить его условия. Договор поручительства может быть оформлен как на полную сумму обязательств заемщика по кредитному договору, так и на частичное исполнение поручителем обязательств по кредитному договору.

Заключение договора поручительства рождает гражданско-правовые отношения не только между кредитором и поручителем, но и между должником и поручителем. Поручитель и должник несут солидарную ответственность. Поручительство дает право банку использовать поручителя так, как если он последний был сам основным ответчиком по обязательствам.

Как правило, поручительство охватывает всю сумму кредита. Если должник не является платежеспособным или не хочет оплачивать долг, то в

этом случае его оплачивает банку поручитель, к которому после осуществления платежа переходит требование к должнику. В дальнейшем оно может быть предъявлено последнему поручителем, который выступает уже в роли кредитора.

Эффективность существующих форм обеспечения возврата кредита зависит от действенности правового механизма, грамотности правового и экономического содержания соответствующих документов, соблюдения норм деловой этики гарантов платёжных обязательств.

Использованные источники:

1. Лаврушин, О.И. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КноРус, 2009.
2. Киселев, В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика)/ В.В. Киселев. – М.:ЭКОНОМИКА, 2007.

*Кимяева П.А.
студент 5 курса
специальности «Финансы и кредит»
Экономический Факультет, МГУ им Н.П.Огарева
РФ, г.Саранск*

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТОВ РФ

Субъекты Российской Федерации значительно различаются между собой по уровню социально–экономического развития (в силу расположения в разных климатических зонах), также по уровню обладания различными природно–ресурсными потенциалами и неодинаковой степени развития транспортной инфраструктуры, промышленного и сельскохозяйственного производства. В связи с этим очевиден тот факт, что большинство регионов не имеют достаточного экономического потенциала для того, чтобы самостоятельно выполнять в полном объеме все социальные функции государства на своей территории без помощи извне, равно как поддерживать на должном уровне и развивать экономику. Из этого вытекает объективная необходимость перераспределения федеральным центром части финансовых ресурсов в пользу экономически слаборазвитых регионов для их поддержки и обеспечения выполнения социальных и экономических задач.

Финансовая помощь из федерального бюджета субъектам Российской Федерации предоставляется через фонды: Фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, Фонд компенсаций, Фонд софинансирования социальных расходов, Фонд регионального развития.

Рассмотрим и проанализируем размеры фондов, конкретные направления оказания финансовой помощи регионам, утвержденные федеральными законами «О федеральном бюджете на 2010–2012 г.г.», объемы финансирования по этим направлениям (как в целом, так и в отдельности по некоторым субъектам федерации).

В таблице 1 приведены размеры пяти фондов, через которые оказывается финансовая помощь субъектам Российской Федерации.

Таблица 1 – Размеры фондов финансовой помощи регионам, 2010–2012 г.г. млн. руб.

Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	Абсолютное отклонение, млн. руб.	
				2011–2009 г.г.	2012–2011 г.г.
Фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации	168744,3	173 167,50	175 810,90	4 423,20	2 643,40
Фонд компенсаций	45122,36	47 011,10	49 447,70	1 888,74	2 436,60
Фонд софинансирования социальных расходов	6500	5 000,00	3 000,00	–1 500,00	–2 000,00
Фонд регионального развития	25 072,00	25 072,00	25 072,00	0,00	0,00
Фонд реформирования региональных финансов	14203,2	1 300,40	1 252,00	–12 902,80	–48,40
Итого	259 641,86	251 551,00	254 582,60	–8 090,86	3 031,60

В 2011 г. суммарный объем фондов финансовой помощи составил 9,6 % от общей суммы расходов федерального бюджета, в 2012 г. – 10,4 %.

Наибольшие размеры из пяти фондов имеют Фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (почти 70 % от суммарной величины всех рассматриваемых фондов), и Фонд компенсаций (около 20 %).

Помимо целей и задач, финансирование которых закреплено за соответствующими фондами финансовой помощи субъектам, из федерального бюджета российским регионам предоставляются субсидии, субвенции, дотации и на другие цели.

Отдельно из федерального бюджета по функциональной классификации выделяются ассигнования на выполнение федеральных целевых программ «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов» и «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики»; на проведение оздоровительной кампании детей и подростков (таблица 2.9); на возмещение убытков от содержания объектов жилищно-коммунального хозяйства и социально-культурной сферы, переданных в ведение органов местного самоуправления (таблица 2); на финансирование дорожного хозяйства регионов и других.

Таблица 2 – Распределение дотаций на возмещение убытков от содержания объектов ЖКХ и социально–культурной сферы, переданных в ведение органов местного самоуправления, млн. руб.

Показатель	2010 год		2011 год		2012 год	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Всего, из них:	5 000,00	100	5 000,00	100	5 000,00	100
Ханты–Мансийский АО	–	7,35	371,3	7,43	499,6	9,99
Московская область	290,5	5,81	290,5	5,81	–	–
Хабаровский край	0,48	0,01	–	–	–	–
Еврейская авт. обл.	0,431	0,01	0,43	0,01	–	–
Смоленская область	0,058	0,01	–	–	0,63	0,01
Ростовская область	–	–	–	–	445,8	8,89
Саратовская область	–	–	–	–	232,1	4,64
Тюменская область	–	–	–	–	9,7	0,19
Пензенская область	–	–	–	–	9,0	0,18
Республика Мордовия	176,2	3,52	201,6	4,03	223,3	4,32

Отметим, что получаемая Республикой Мордовия доля (4,03 % в 2011 г. и 4,32 % в 2012 г.) от общей суммы дотаций на возмещение убытков от содержания объектов ЖКХ и социально–культурной сферы, переданных в ведение органов местного самоуправления, является наибольшей среди получаемых регионом долей по всем остальным рассмотренным направлениям.

Анализ распределения финансовой помощи между субъектами РФ показал, что в 2012 г. по некоторым направлениям выделения средств произошли значительные изменения, как в составе регионов–получателей, так и в величине выделяемых регионам сумм. Это вызвано тем, что выделение денежных средств в текущем году осуществляется исходя из новых данных переписи населения, подготовленных Госкомстатом, позволивших объективно определить потребность региональных властей в тех или иных видах помощи. Таким образом, расходование бюджетных средств должно стать более эффективным.

Таблица 3 – Распределение субвенций и субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на финансирование дорожного хозяйства, млн. руб.

Показатель	2010 год		2011 год		2012 год	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Всего, из них:	43000,00		39000,00	100,00	29000,00	100,00
Город Москва	10268,40	23,88	10000,00	25,64	10000,00	34,48
Московская	1242,70	2,89	1300,00	3,33	3170,00	10,93

область						
Город Санкт–Петербург			1300,00	3,33	2500,00	8,64
Чеченская Республика	64,50	0,15	57,40	0,15		
Корякский АО	30,10	0,07	21,10	0,05		
Ставропольский край					20,00	0,07
Республика Мордовия	86,90	0,20	91,90	0,24	211,90	0,73

Также необходимо отметить, что по многим направлениям в тройку получателей наибольших сумм помощи входят г. Москва и Московская область, а по разделу «Финансирование дорожного хозяйства» эти два региона в 2012 г. получают почти 45 % средств, выделенных на все регионы Российской Федерации. Такую диспропорцию по отношению к другим субъектам можно считать недостатком системы распределения финансовой помощи в стране, так как Москва сама по себе является экономически сильным субъектом. Что касается Республики Мордовия, то ни по одному из вышеперечисленных направлений оказания финансовой помощи из федерального бюджета он не входит в тройки регионов, получающих максимальные и минимальные суммы денежных средств; а в рамках реализации федеральной целевой программы «Сокращение различий в социально–экономическом развитии регионов РФ» регион вообще не получает ассигнований.

Функционирующие у нас в стране механизмы помощи субъектам федерации не лишены недостатков. К наиболее существенным из них относится ощутимая финансовая зависимость некоторых регионов от центра. По данным Министерства финансов, из 89 субъектов федерации всего 17 не получают финансовую помощь из Фонда финансовой поддержки субъектов РФ. У более чем 10 субъектов доля его трансфертов в доходах бюджета региона составляет более 70 %. Зависимость регионов от центра можно проследить по данным в таблице 2.12.

Подобная ситуация сложилась из–за усиления в последние годы централизации налогов в федеральном бюджете, что привело к снижению бюджетных доходов как высокообеспеченных, так и малообеспеченных территорий. Последним в порядке перераспределения через вышестоящий бюджет осуществляется возмещение выпадающих доходов (часто не полностью). Таким образом, у регионов происходит замена имеющихся, хотя и недостаточных для них, налогов дотационными формами межбюджетного регулирования.

Таким образом, имеет место полная или частичная экономическая несамостоятельность регионов. К тому же в подобной ситуации федеральная власть приобретает мощнейший рычаг воздействия на субъекты и получает

возможность диктовать им свои условия. Эти условия могут быть невыгодны регионам, но они подчиняются, предпочитая иметь денежные поступления.

В условиях бюджетного федерализма усиление централизации налоговых поступлений может быть приемлемо, но оно осуществляется не как стратегическое направление развития экономических основ федеративных отношений, а как временный маневр.

К недостаткам механизма осуществления финансовой помощи субъектам РФ относятся также неплатежи. По официальным данным Министерства финансов, отношение долгов к собственным доходам бюджета у 34 субъектов Федерации превышает 30 %. По этой причине в Законе о федеральном бюджете РФ регулярно поднимается вопрос о реструктуризации задолженности субъектов РФ перед федеральным бюджетом.

Стимулирование иждивенчества, снижение заинтересованности органов власти территориальных образований в наращивании налогового потенциала, в рациональном и эффективном расходовании средств также являются существенными недостатками исследуемого механизма.

Одной из проблем реализации финансовой помощи субъектам РФ является бесконтрольность и нецелевое расходование средств, получаемых из федерального бюджета и от международных организаций.

Для устранения имеющихся недостатков и дальнейшего совершенствования механизма финансовой помощи регионам в России принимаются следующие меры – в целях уменьшения зависимости региональных бюджетов от дотаций из федерального бюджета необходимо предусмотреть внесение поправок в Бюджетный кодекс РФ по частичному перераспределению налоговых поступлений в пользу регионов. Поправки заключаются в передаче с 2013 года регионам некоторых налогов: транспортного, земельного, на малый бизнес и части (15 %) федеральной доли налога на доходы физических лиц.

Для повышения эффективности функционирования системы оказания финансовой помощи регионам Российской Федерации из федерального бюджета и для уменьшения финансовой зависимости регионов от центра необходимо:

- законодательно закрепить за регионами значительную самостоятельность в получении собственных доходов (в том числе неналоговых);

- во избежание стимулирования иждивенчества субъектов РФ и снижения заинтересованности органов власти территориальных образований в улучшении финансовых результатов своей деятельности проводить ежегодный всероссийский конкурс на самое эффективное управление региональными финансами с последующим направлением в регионы победители государственных инвестиций;

– помимо объективной оценки кредитоспособности и качества управления региональными финансами перед оказанием финансовой помощи субъекту РФ организовать жесткий постоянный контроль за целевым расходованием выделенных средств и за экономической деятельностью администрации субъекта в целом. Для этих целей учредить в дотационных регионах постоянно действующие ревизионные комиссии, состоящие из представителей Министерства финансов, Счетной палаты и налоговой службы.

*Киргуев А.Т., д.э.н., профессор
зав.кафедрой БУА Северо-Кавказского горно- металлургического
института (ГТУ)*

*Тибилев В.И., к.т.н., доцент
зав. кафедрой ЖБК*

Техов А.В.

аспирант кафедры ЖБК

**Северо-Кавказский горно- металлургический институт (ГТУ)
РЕИНЖИНИРИНГ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ**

Первые десятилетия XXI века характеризуются рядом релевантных признаков нестабильности внешней среды: повышением динамики рынков, высокой турбулентностью ситуации на рынках и гиперконкуренцией, характеризуемой многоаспектностью интересов конкурентов и агрессивностью их поведения, динамизмом факторов окружающей среды [1]. В такой ситуации перед предпринимателями встают такие задачи, которые, зачастую не могут быть решены с использованием классических методов. Требуется глубокое понимание природы движущих сил окружающей среды, для того, чтобы выявить факторы, обеспечивающие рыночный успех, а также разработать и применить новые управленческие подходы [2; 3]. Новая конкурентная обстановка во многом связывает цели предприятий с управлением факторами успеха, основанных на информации и знаниях (КВМ), созданием и использованием распределенных баз знаний (DWH), трансфертом знаний, улучшенной системой планирования ресурсов производства (MRPII) и т.д.

Уточним условия функционирования и развития предпринимательства в настоящее время, выступающие предпосылками реинжиниринга и обуславливающими способы его осуществления.

Во-первых, нестабильность и высокая конкуренция на рынках выдвигает перед предприятием одновременно ряд требований, главными из которых выступают следующие: информация о ситуации на рынке, себестоимость, качество, инновационность (новизна), послепродажный сервис, рыночные барьеры, финансовое состояние. Подобные составляющие конкурентоспособности не являются новыми, они и ранее находились в

центре внимания предпринимателей, находящих решения по мере поступления проблем. Однако в современных условиях предприятие не может концентрировать свои усилия на одной из одной или нескольких составляющих конкуренции. Сложность ситуации заключается в том, что решения следует принимать по всем этим составляющим одновременно. Поэтому постепенное совершенствование предприятия или внесение в его структуру последовательных изменений согласно времени и характеру появления проблем уже не позволяет обеспечить их соответствие рыночной динамике. Необходим комплекс одновременно осуществляемых изменений, охватывающий все стороны деятельности предприятия и выводящий его на новую качественную ступень развития.

Во-вторых, условия внешней среды имеют разнотурный характер, представляя государство, товарные рынки, рынки ресурсов, объединения и группы компаний, отдельные фирмы, поставщиков, партнеров, посредников и т.п., которые могут требовать различных форм взаимодействий с ними, а, следовательно, и различных адаптационных изменений на предприятии.

В-третьих, предприятие на разнотурную ситуацию должно реагировать по-разному, нередко используя диаметрально противоположные рыночные стратегии (например, атаку на лидера, оборонительную и т.п.) в различных ключевых областях деятельности. Следовательно, в процессе разработки концепции реинжиниринга подобные обстоятельства должны быть обязательно учтены. Попытки решить все настоящие и предполагаемые проблемы предприятия путем осуществления одного, даже радикального преобразования, нереальны. Ведь в каждый период времени может потребоваться проведение принципиально иного действия, отличного от предыдущего. Поэтому перед предприятиями в полной мере встает перспектива осуществления постоянных изменений на основе реинжиниринга.

В-четвертых, немаловажным условием современного рынка выступает динамизм его развития, когда потенциал внешних факторов, стратегические позиции конкурентов, а также их расстановка изменяются с все возрастающей скоростью. Поэтому прогнозирование ситуации становится все сложнее и проблематичнее, а сроки действия прогнозов укорачиваются. В этой связи повышаются требования к своевременности проведения изменений, соответствию их проведения ситуации внешней среды, темпам разработки и осуществления реинжиниринга.

В-пятых, следует отметить все возрастающую интеллектуальную сложность участников рыночного взаимодействия, использующих самые современные и совершенные технологии и знания для получения конкурентного преимущества. Подобная проблема становится весьма значимой для малых и средних предприятий, не располагающих возможностями (научно-техническими, кадровыми, финансовыми и т.д.) для осуществления обоснованных преобразований. Следовательно, в процессах

осуществления реинжиниринга должны быть использованы не только внутренние возможности субъектов предпринимательства, но и механизмы государственной поддержки, что актуализирует проблему их создания в России.

Основной причиной осуществления реинжиниринга, обычно выступает хронически низкая (или застойная) эффективность деятельности, находящая отражение в неудовлетворительных экономических показателях, финансовых результатах, в отсутствии достаточных объемов оборотных средств, сокращении числа партнеров и т.д. Однако и вполне успешные фирмы нередко проводят радикальные структурные изменения или осуществляя модификацию масштабов деятельности, систем управления и стратегий под прогнозируемые или конкретные рыночные условия [4].

Несмотря на достаточно широкую известность реинжиниринга как современного метода повышения эффективности и конкурентоспособности предпринимательства, в литературе все еще недостаточно представлены способы (механизмы) его реализации, учитывающие особенности экономики нашей страны. На наш взгляд, реинжиниринг должен обеспечивать совокупность следующих обязательных функций в деятельности предприятия:

- прогнозирование и непрерывный мониторинг ситуации внешней среды;
- использование информационных и коммуникационных технологий;
- оптимизация жизненного цикла НИОКР и инноваций;
- способность к взаимодействию в рамках интеграционных образований;
- возможность предприятия к адаптации (гибко и своевременно реагировать на внезапные колебания по расстановке сил на рынке);
- развитие и укрепление корпоративной культуры.

Раскроем кратко содержание представленных функций.

1. Прогнозирование и непрерывный мониторинг ситуации внешней среды. Это требует формирования системы исследования рынка, определения трендов его динамики, количественной оценки последствий для предприятия. Необходимость этого заключается в изменении состава элементов, структуры и взаимосвязей рыночных векторов. Изменившаяся рыночная ситуация соответственно влияет на поведение сторон, действующих на рынке, в том числе, на поведение потребителей, поставщиков, конкурентов и посредников. Новые предприятия и товары возникают на рынке, достигают своего максимального влияния и завершают свой жизненный цикл в течение коротких сроков. С точки зрения повышения устойчивости предприятия на стратегическую перспективу, высокий динамизм и сложность рыночных процессов требуют оценок не столько сегодняшних потребностей, сколько будущих интересов клиента. Поэтому результатом реинжиниринга должен быть механизм, готовый

выявлять и удовлетворять потребности еще до того, как они станут реальными.

2. Использование информационных и коммуникационных технологий - необходимо для того, чтобы предприятие имело возможность оперативного обмена информацией с партнерами, обладало доступом к современным информационным ресурсам и базам знаний и технологий.

3. Оптимизация жизненного цикла НИОКР и инноваций относится к проблеме снижения излишних затрат времени на освоение новой продукции, особенно на этапах ее разработки и апробирования. Фактор успеха предприятия заключается не в сокращении времени вывода продукции на рынок любым образом, а в сбалансированности процессов, которые должны предусматривать снижение рисков, возникающих на этапах производства по причине непродуманности концепции инноваций.

4. Способность к взаимодействию в рамках интеграционных образований означает вхождение предприятия в различные формы коллективных или объединенных способов деятельности (альянсы, союзы, кластеры и т.д.), позволяющие в полной мере сконцентрировать и мобилизовать ресурсы и возможности, повысить эффект совместных партнерских действий. Такой подход особенно привлекателен для малых и средних предприятий, получающих в интеграционных образованиях возможность снижения издержек, получать доступ к новым технологиям, совместно преодолевать барьеры рынка и конкурентов. Реинжиниринг должен способствовать участию предприятия в коммуникационных взаимодействиях и интеграции (мягкой или жесткой) в зависимости от целей и экономической выгоды, что требует глубокого анализа такой ситуации.

5. Возможность предприятия к адаптации - означает, что после реинжиниринга предприниматель должен иметь возможность оперативно принимать обоснованные решения в соответствии с быстро меняющейся ситуацией [32; 87]. Для обеспечения подобного требования особенно важна адаптационная способность организационной структуры. Сложные многоуровневые системы управления имеют небольшие шансы своевременно реагировать и принимать оперативные решения в конкурентной борьбе. Поэтому объектом реинжиниринга часто выступают оргструктуры, которые должны быть максимально приближены к рынку, генерировать идеи и управленческие решения, что можно добиться на основе формирования интеграционных форм организации (например, сетевых) и т.д.

6. Развитие и укрепление корпоративной культуры – предполагает, что реинжиниринг будет способствовать не только технико-технологической модернизации предприятия, но и одновременно изменению стиля управления и характера поведения сотрудников. Готовность сотрудников к постоянным изменениям коренится именно в корпоративной культуре, качество которой проявляется в высокорисковых ситуациях, когда

изменяется стратегия, организация труда, повышается ответственность и т.д. Следует отметить, что область человеческих отношений обладает высокой инертностью, поэтому на пути внесения в нее изменений стоит множество барьеров. Однако в результате реинжиниринга корпоративная культура должна быть адаптирована к новой ситуации и способствовать решению задач развития предприятия [6].

Исходя из рассмотренного, реинжиниринг предприятия предполагает изменение его структуры, или состава, порядка, расположения и связей его элементов, что касается системы управления и ее организационной структуры, операционной деятельности, экономической и финансовой политики, маркетинга и реализации продукции, управления персоналом.

Разнообразие и динамизм факторов внешней среды и внутренней ситуации на предприятиях, совокупность обязательных, но различных функций реинжиниринга, особенности устройства и возможностей субъектов предпринимательства, разнообразие реализуемых целей ставят вопрос о составе инструментов и способах осуществления реинжиниринга. Данная проблема недостаточно представлена в экономической литературе, создавая, на наш взгляд, существенный методический пробел и придавая реинжинирингу свойство гомогенности - однородности его структуры по своему составу или происхождению [28]. Ведь из классического определения реинжиниринга М. Хаммера и Дж. Чампи, как «фундаментального переосмысления и радикального перепроектирования бизнес-процессов...» [7, с. 20] не следует за счет применения каких конкретно методов и инструментов они (т.е. переосмысление и перепроектирование) осуществляются.

В этой связи нами выдвигается гипотеза о присущности реинжинирингу свойства гетерогенности – неоднородности, совокупности различных свойств обусловленных широким спектром используемых инструментов, направленных на достижение «фундаментального переосмысления и радикального перепроектирования бизнес-процессов» в зависимости от конкретной ситуации на предприятии и условий внешней среды.

Гетерогенность вовсе не означает неравенство или иерархию свойств и инструментов реинжиниринга, она обозначает наличие различных возможностей и инструментов решения проблем субъектов предпринимательства, в том числе на альтернативной основе. Для одного предприятия реинжиниринг может заключаться в изменении системы управления, а для другого – в ликвидации производства не эффективного вида продукта. При этом в первом и втором случаях, суть реинжиниринга, заключаемая в радикальной перестройке предприятия, не изменяется. Гетерогенность свойств реинжиниринга проявляется, прежде всего, во влиянии внешней среды, определяющих и изменяющих условия деятельности, характер и мощь рыночных конкурентных сил,

воздействующих на субъект предпринимательства. Анализ внешних факторов позволяет принять решение о сложившейся ситуации и применить соответствующий инструментарий реинжиниринга. Несмотря на широкое теоретическое исследование факторов внешней среды, следует отметить еще недостаточное отражение особенностей их влияния, на особенности осуществления реинжиниринга. На наш взгляд, данная проблема решается достаточно продуктивно с применением проектного подхода, суть которого заключается в следующем. Реинжиниринг разрабатывается и осуществляется, как правило, в виде проекта (инвестиционного или инновационного), внешняя среда которого детально исследована в экономической литературе [8].

Под проектом реинжиниринга далее понимается множество упорядоченных работ, логически связанных между собой и направленных на достижение цели и результата радикального преобразования предприятия за определенное время, с ограниченным бюджетом, и заданными показателями эффективности.

Субъект предпринимательства осуществляет проект реинжиниринга, находясь во внешней среде, под влиянием различных факторов, которые можно сгруппировать в 2 большие группы:

факторы дальнего окружения: правовые, политические, государственные, региональные, экономические, социальные, научно-технические, международные;

факторы ближнего окружения: поставщики, потребители, конкуренты, общественные (некоммерческие) организации (рис. 1).

Факторы внешней среды оказывают свое влияние на выбор конкретных видов реинжиниринга, который также зависит от внутренних возможностей и целей самого предприятия.

Факторы внешней и внутренней среды субъекта предпринимательства определяют виды реинжиниринга и их особенности. Следует, однако, признать, что виды реинжиниринга недостаточно систематизированы, представлены и раскрыты в научных источниках. Так, Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. исследовали реинжиниринг инновационного предпринимательства, что представляет значительный интерес для целей повышения конкурентоспособности отечественных предприятия на базе инноваций [9].

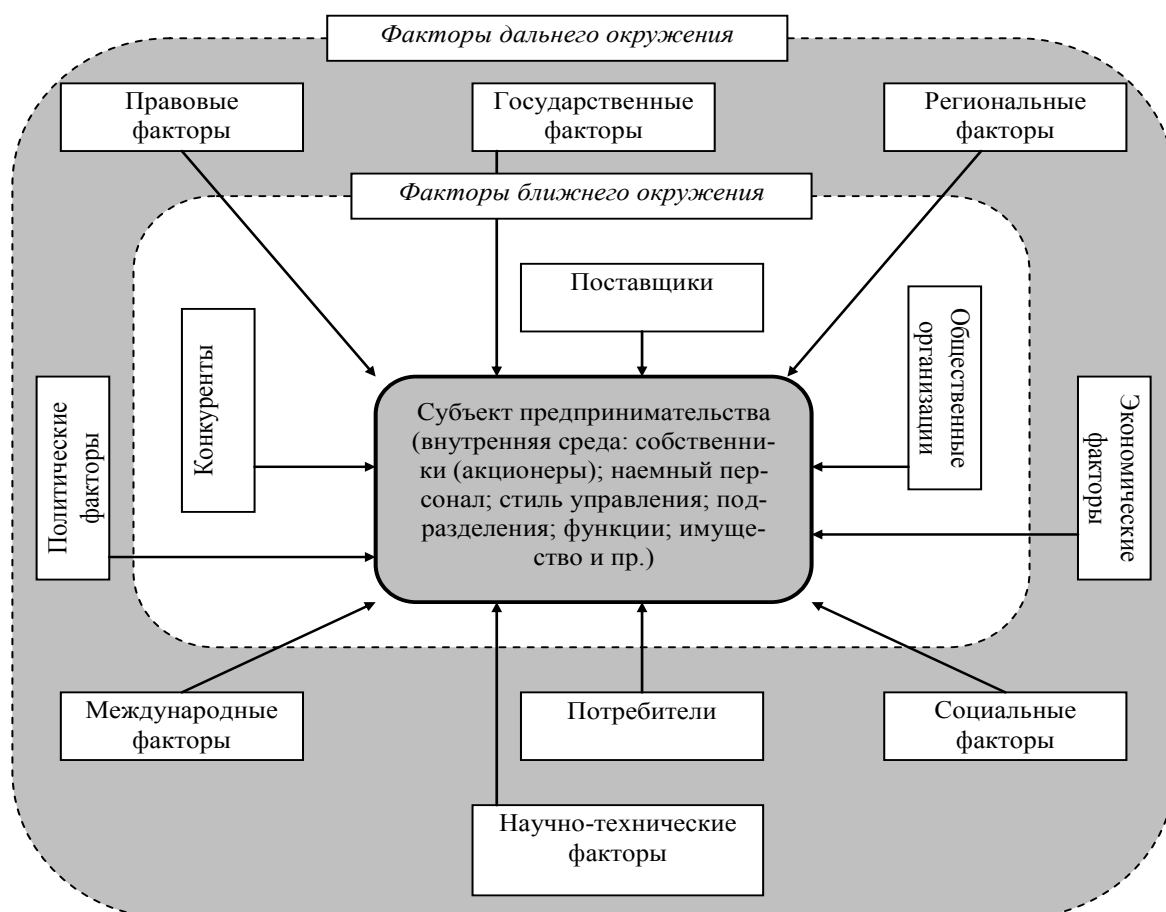


Рис. 1. Факторы внешней и внутренней среды, обуславливающие реинжинирингу свойство гетерогенности
Источник: авторская разработка.

Однако реинжиниринг могут осуществлять и предприятия, не относящиеся к инновационным, на вполне традиционно-рутинной основе, например, в виде, ликвидации, слияний или поглощений, смены производства и видов деятельности.

Негативные факторы внешней и внутренней среды, находят свое противодействие в соответствующих инструментах, также придающих реинжинирингу свойства гетерогенности.

Для повышения научной обоснованности систематизации видов реинжиниринга, на наш взгляд, ее следует рассматривать в неразрывной связи с инструментарием (методами) его осуществления. В целом авторский вариант систематизации основных видов реинжиниринга в предпринимательстве представлен на рис. 2

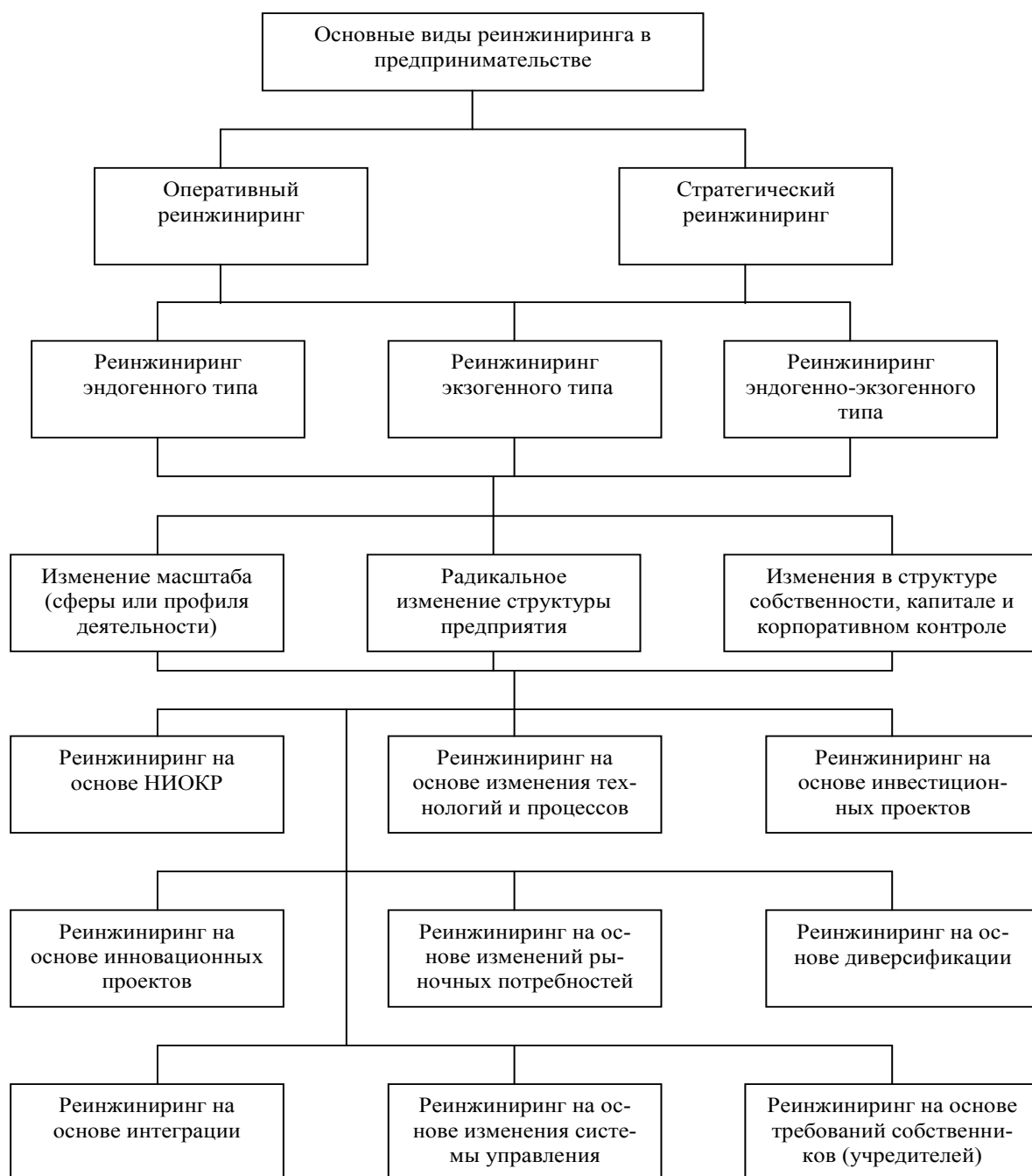


Рис. 1.2. Систематизация основных видов реинжиниринга в предпринимательстве

Источник: авторская разработка.

Оперативный реинжиниринг предполагает осуществление радикальных изменений (например, изменение оргструктуры) предприятия целью его быстрее переустройства для решения конкретных задач: финансового оздоровления в случае, если кризисного состояния и т.д. Подобный инжиниринг проводится преимущественно за счет использования внутренних источников предприятия с помощью ряда традиционных инструментов: сокращения (издержек, численности и т.д.), перевода

(например, второстепенные в приоритетные), выделения (например, непрофильных бизнесов), присоединения, поглощения и т.п. Результатом оперативных изменений является получение гибкой и прозрачной фирмы, в которой собственники, наемные работники и партнеры понимают логику ее функционирования и развития.

Оперативный реинжиниринг способствует улучшению состояния предприятия и результатов его деятельности в краткосрочном периоде, создавая тем самым предпосылки для разработки и проведения в дальнейшем, изменений стратегического характера.

Стратегический реинжиниринг представляет собой процесс глубоких структурных изменений, направленных на существенное обновление предприятия с целью достижения долгосрочных целей, в качестве которых могут быть: обеспечение эффективности и конкурентоспособности на предполагаемый временной период; рост потока будущих доходов, увеличение рыночной стоимости и т.д. Предприятие может ориентировать свою будущую деятельность на эталонные стратегии, в числе которых: концентрированный рост; интегрированный рост; диверсифицированный рост; сокращение [10;].

Следует отметить, что проведение оперативного стратегического реинжиниринга могут перемежаться, создавая возможности для достижения лучшего результата. Сам реинжиниринг носит комплексный характер, выполняемый поэтапно с охватом всех элементов предприятия. Однако, в зависимости от приоритетов, роли вводимых новшеств и их влияния на направления, и показатели деятельности предприятия нередко следует проводить корректировку общего проекта реинжиниринга.

Необходимо также различать реинжиниринг трех типов:

1) эндогенный тип, который осуществляется предприятием на собственной основе (идеи, ресурсах, специалистами);

2) экзогенный тип, осуществляемый на основе заимствований со стороны (идеи, ресурсов, специалистов) при отсутствии собственного основания;

3) эндогенно-экзогенный тип, осуществляемый предприятием, как на собственной основе, так и на основе заимствований.

Эндогенный тип реинжиниринга в большей степени присущ средним и крупным предприятиям, располагающим достаточным потенциалом и ресурсами для его осуществления.

Экзогенный тип реинжиниринга используется малыми предприятиями, которые не располагают достаточными возможностями и ресурсами и вынуждены их привлекать со стороны.

Эндогенно-экзогенный тип реинжиниринга применяется крупными, средними и малыми предприятиями, располагающими определенными возможностями, но недостаточными для его осуществления, что требует привлечения их со стороны.

Кроме того, такой тип инжиниринга может использоваться и крупными предприятиями, в случае если он в целом или по отдельным видам работ имеет специфический характер и не может быть в полной мере выполнен собственными силами.

Для целей систематизации предлагается увязать инструментарий реинжиниринга и его виды. В этой связи мы предлагаем выделять три группы видов реинжиниринга предприятий:

- изменение масштаба (сферы или профиля деятельности) предприятия;
- радикальное изменение структуры предприятия;
- изменения в структуре собственности, капитале и корпоративном контроле.

Изменение масштаба сферы или профиля деятельности субъекта предпринимательства может происходить как путем его увеличения, так уменьшения. Увеличение масштаба предприятия осуществляется:

- слиянием, поглощением или присоединением другой компании (или нескольких компаний);
- на основе консолидации или приобретения имущества других предприятий;
- при создании совместной деятельности с отечественным или зарубежным партнером.

Уменьшение масштаба или профиля деятельности субъекта предпринимательства может быть осуществлено:

- разделением данного предприятия на отдельные независимые подразделения или предприятия;
- путем создания дочерних предприятий и филиалов;
- на основе аутсорсинга, путем передачи части работ и функций другим самостоятельным предприятиям;
- в виде продажи части активов и имущества предприятия, изменяющего структуру его капитала.

Изменения, производимые во внутренней среде предприятия, могут быть произведены за счёт переустройства производственно-технологической и организационной структуры.

Изменения в структуре собственности, капитале и корпоративном контроле выражаются в: трансформации состава и структуры владельцев (например, акционеров), что производится на основе преобразования или продажи предприятия; путем приобретения и продажи значительных долей активов и пассивов предприятия.

Реинжиниринг на основе НИОКР представляет собой современный и широко применяемый способ совершенствования производственных процессов с использованием результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Данный вид реинжиниринга в большей степени характерен для инновационных предприятий промышленности,

сферы IT-технологий, малых внедренческих фирм. Реинжиниринг заключается в разработке и внедрении принципиально нового вида продукции, что приводит к структурной перестройке всего предприятия или большинства его бизнес-процессов.

Реинжиниринг на основе изменения технологий и процессов – во многом схож с предыдущим видом и отражает этап внедрения результатов приобретенных НИОКР.

Реинжиниринг на основе инвестиционных проектов должен не просто обеспечивать продолжение деятельности предприятия, а существенно изменять сущность его процессов, например, в виде замены их на более совершенные с научно-технологической стороны и экономической эффективности.

Реинжиниринг на основе инновационных проектов также во многом схож с предыдущим видом, но ориентирован на инновационное обновление предприятия. В качестве инноваций могут выступать новые объекты предпринимательской деятельности в виде процессов, продукции, работ и услуг, которые обеспечивают компании место (долю) на рынке, высокую потребность у клиентов в силу своей новизны, а также финансовые результаты (доходы, прибыль) деятельности.

Реинжиниринг на основе изменений рыночных потребностей - производится в случае резкого изменения предпочтений потребителей продукции предприятия, что вынуждает его изменять профиль деятельности и проводить структурные изменения.

Реинжиниринг на основе диверсификации - во многом схож с предыдущим видом и означает, например, переход предприятия в другую рыночную нишу с принципиально другим видом продукции.

Реинжиниринг на основе интеграции во многом обусловлен процессами слияния, поглощения, приобретения, объединения и т.п., приводящими, как правило, к изменению собственника, системы управления, процессов (производственных, финансовых и др.).

Реинжиниринг на основе изменения системы управления - во многом схож с предыдущим видом и нередко проводится в связи с процессом интеграции. Однако он может иметь и самостоятельное значение, реализуясь, например, в виде внедрения компьютерных программ, обеспечивающих автоматизацию процессов управления всего предприятия или его отдельных направлений деятельности.

Реинжиниринг на основе требований собственников (учредителей) может привести к полной замене всех подразделений, видов продукции и процессов предприятия.

Таким образом, мы считаем, что гипотеза о присущности реинжинирингу свойства гетерогенности в виде совокупности различных свойств, обусловленных широким спектром используемых инструментов, направленных на достижение «фундаментального переосмысления и

радикального перепроектирования бизнес-процессов» в зависимости от конкретной ситуации на предприятии и условий внешней среды доказана.

Использованные источники:

1. Манфред Брун. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление. Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». http://vasilieva.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm.
2. Сури Р. Время-деньги. Конкурентное преимущество быстро реагирующего производства. - М.: Бином, 2013. – 326 с.
3. Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. / Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Джеральд Гринберг, Роберт Бейрон. Организационное поведение: от теории к практике / Дж. Гринберг, Р. Бейрон; (Пер. с англ.: О.В.Бредихина, В.Д.Соколова). – М.: ООО «Вершина», 2004. - 878 с.
5. Огорокова Г.П. Корпоративная культура как фактор повышения конкурентоспособности организации. <http://do.gendocs.ru/docs/index-44122.html#1498550>.
6. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ.; Под ред. В.А.Спивака. СПб.: Питер, 2002, - 336 с.
7. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. – 118 с. ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА
8. Управление проектами. / И. И. Мазур и др.; под общ. ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. — М. : Издательство «Омега-Л», 2010. — 960 с.
9. Арабян К.К. Методика оценки интеллектуальных активов (изд:2) . - М.: ЮНИТИ. - 2011. - 192 с.
10. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. СПб.: Питер, 2009. – 344 с.

*Киреева Л.Т.
студент ПИЭ
Кежун Е.А.
ассистент*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г.Уфа*

**ИЗМЕНЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОДОВОЙ
БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТАМИ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

К организациям - субъектам малого предпринимательства согласно п. 1 ст. 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее — Федеральный закон № 209-ФЗ) относятся коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий),

потребительские кооперативы, индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства при соблюдении определенных требований к составу активов указанных организаций и предпринимателей, численности их работников и размеру выручки от реализации товаров, работ или услуг.

Субъекты малого предпринимательства вправе формировать представляемую бухгалтерскую отчетность в объеме форм и по правилам, которые установлены для коммерческих организаций, не являющихся субъектами малого предпринимательства.

К субъектам малого предпринимательства для целей составления бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2012 год относятся организации, соответствующие следующим условиям:

- суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не превышает 25 %, доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает 25 % (пп. 1 п. 1 ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», далее – Закон № 209-ФЗ);

- средняя численность работников за 2011 год не превышает 100 человек включительно (пп. 2 п. 1 ст. 4 Закона № 209-ФЗ);

- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за 2011 год не превышает 400 млн. руб. (пп. 3 п. 1 ст. 4 Закона № 209-ФЗ, абз. 3 п. 1 Постановления Правительства РФ от 22.07.2008 № 556).

С 1 января 2013 года вступил в силу Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Закон № 402-ФЗ).

Одним из принципов регулирования бухгалтерского учета в соответствии с новым законом является упрощение способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства (п. 3 ст. 20 Закона № 402-ФЗ).

Во исполнение этого принципа приказом Минфина России от 17.08.2012 № 113н внесены изменения в Приказ № 66н: утверждены отдельные (специальные) формы бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках субъектов малого предпринимательства (Приложение № 5 к Приказу № 66н).

Изменения вступили в силу 28.10.2012, т. е. их необходимо применять, начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2012 год.

В соответствии с частью 1 статьи 14 Закона № 402-ФЗ годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческой организации состоит

из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. Предусмотренный Законом № 402-ФЗ отчет о финансовых результатах в Приказе № 66н не поименован. В виду возникшей коллизии Минфин России сообщил в информации № ПЗ-10/2012, что в составе годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2012 год отчет о прибылях и убытках должен именоваться отчетом о финансовых результатах.

Особенности представления бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства определены рядом положений. Ограничение по применению данного льготного варианта есть только для эмитентов публично размещаемых ценных бумаг. В таблице 1 приведены те положения, которые облегчают жизнь малым предприятиям, и нормативные акты, в которых это закреплено.

Таблица 1.

Особенности представления бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства

Положения для субъектов малого предпринимательства	Нормативные акты
Субъект малого предпринимательства может составлять бухгалтерскую отчетность в сокращенном объеме. Решение о включении в состав бухгалтерской отчетности отчета об изменениях капитала, движении денежных средств определяется необходимостью представления такой информации самим субъектом	Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н
Субъекты малого предпринимательства самостоятельно разрабатывают формы бухгалтерской отчетности	Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»
Субъекты малого предпринимательства могут включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках показатели только по группам статей без детализации показателей по статьям. Также можно раскрывать в бухгалтерской отчетности меньший объем информации	Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»
настоящее Положение может не применяться при формировании бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства, за исключением указанных субъектов, публикующих свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству РФ, учредительным документам либо по собственной инициативе	Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008), утвержденное Приказом Минфина России от 29.04.2008 № 48н
Субъекты малого предпринимательства могут не применять настоящее Положение и не представлять информацию по сегментам в бухгалтерской отчетности	Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010), утвержденное Приказом Минфина России от 08.11.2010 № 143н

При отражении в бухгалтерской отчетности событий после отчетной даты субъект малого предпринимательства должен исходить из требования рациональности	Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н
Субъект малого предпринимательства приводит в бухгалтерской отчетности показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях лишь в случае их существенности и если без знания о них заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности	Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н

Также стоит кратко отметить основные изменения в бухгалтерском учете и отчетности, касающиеся малых предприятий, внесенные в Положения по бухгалтерскому учету Приказом от 08.11.2010 № 144н. Согласно данного Приказа добавлены (или изменены) отдельные пункты, что должно послужить целям упрощения системы ведения бухгалтерского учета и отчетности в организациях малого предпринимательства.

Согласно изменениям, внесенным в Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», субъекты малого предпринимательства могут принять решение о применении кассового метода учета доходов и расходов для целей бухгалтерского учета.

Изменения, внесенные в ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», разрешают субъектам малого предпринимательства осуществлять последующую оценку всех финансовых вложений в порядке, установленном для финансовых вложений, по которым их текущая рыночная стоимость не определяется. При этом субъект малого предпринимательства может принять решение не отражать обесценение финансовых вложений в бухгалтерском учете в случаях, когда расчет величины такого обесценения затруднителен.

Субъектам малого предпринимательства разрешено признавать все расходы по займам прочими расходами. Такие изменения внесены в ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам».

Что касается бухгалтерской отчетности, для субъектов малого предпринимательства введены новые послабления. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» дополнено положением, согласно которому субъекты малого предпринимательства вправе отражать в бухгалтерской отчетности последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, перспективно, за исключением случаев, когда иной порядок установлен

законодательством РФ и (или) нормативным правовым актом по бухгалтерскому учету .

Также призвано облегчить жизнь субъектам малого предпринимательства и новшество, внесенное в Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности»: они вправе исправлять существенную ошибку предшествующего отчетного года, выявленную после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год без ретроспективного пересчета с включением прибыли или убытка, возникших в результате исправления указанной ошибки, в состав прочих доходов или расходов текущего отчетного периода. Кроме этого, субъект малого предпринимательства может принять решение не раскрывать информацию по прекращаемой деятельности согласно изменениям, внесенным в ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности» .

В целом субъектам малого предпринимательства предоставлены серьезные послабления при составлении годовой бухгалтерской отчетности, а также при организации и ведении бухгалтерского учета. Если воспользоваться абсолютно всеми льготами, предусмотренными для бухгалтерской (финансовой) отчетности малого предприятия, ее информативность будет стремиться к нулю. на многих малых предприятиях бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах представлен всего несколькими строками. Поэтому бухгалтер малого предприятия не должен в одиночку решать, насколько упрощенной будет отчетность, это нужно вынести на обсуждение директора, согласовать с учредителями и закрепить в учетной политике организации.

Использованные источники:

1. Дыбов А.И. Малый бизнес с большими «бухгалтерскими» льготами [Электронный ресурс] //Главная книга, 2012, № 5 // Система КонсультантПлюс
2. Кудяков А.В. Бухгалтерский учет и отчетность субъекта малого предпринимательства — что нового в 2011 г. [Электронный ресурс] // Клуб главных бухгалтеров, 2011, № 3 // Система КонсультантПлюс
3. Рыжков А. Бухгалтерская отчетность малых предприятий [Электронный ресурс] // Российский бухгалтер, 2011, № 11// Система КонсультантПлюс

Киченко В.А.
ассистент кафедры теории управления и маркетинга
Оренбургский государственный институт менеджмента
Россия, г. Оренбург

ОСОБЕННОСТИ МАТЕРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье представлены основные принципы экономической мотивации трудовой деятельности работников на предприятии. Рассматривается фонд заработной платы как основная часть доходов работника, а также дополнительная заработная плата. Так же выдвигаются предположения по совершению основных ошибок при формировании систем оплаты на предприятиях.

Ключевые слова: *мотивация, система мотивации, материальная система мотивации.*

Несмотря на множество разработок теорий о мотивации, исследование данной тематики является достаточно актуальным благодаря динамично развивающейся экономической среде.

Материальную систему мотивации на предприятии можно рассмотреть из двух основных форм выплат заработной платы, которая осуществляется по результатам выплат труда и по статусу сотрудника.

Говоря о системе мотивации основанной на результатах труда, её основная область применения относится в основном к тем областям, где имеется возможность точно зафиксировать результаты труда, как отдельного сотрудника, так и рабочий группы на предприятии. Выплата же заработной платы осуществляется непосредственно за выполненный конкретный труд или отдельный выполненный участок работы. Мотивация по статусу работника основывается на оценке определенных показателей таких как: квалификация, качество к работе, отношение к работе и другие факторы.

В основном выбор формы материальной системы мотивации зависит от содержания работы, корпоративной культуры, принципами руководства.

Оплата труда строится из: должностных окладов или тарифных ставок, доплат и компенсаций, надбавок, премий и вознаграждений, социальных выплат, а так же наиболее редкой формой считается участие работников в создании рабочий собственности. Должностной оклад, доплаты, надбавки и премии являются составляющими заработной платы.

Выбор системы оплаты труда и форм её реализации является самостоятельным решением любого предприятия. В основном выбор строится на основе определенных условий, таких как: особенности производственной деятельности, поставленные цели и влияние внешней среды на деятельность организации.

Так же на основе данных условий предприятие может самостоятельно варьировать структуру доходов персонала, изменять статьи себестоимости и прибыли за счет которых осуществляются дополнительные и основные выплаты.

Заработная плата является основной частью доходов работника, и по своей сути является оценкой работоспособности сотрудника. Заработная плата строится на использовании двух основных подходов, это нормирование труда и тарифная система. Так же рассматривают две основные формы заработной платы: повременную и сдельную.

Повременная система оплаты связана с определенными факторами, такими как, усложнение рабочего процесса, увеличение квалификаций и расширение занятости в сфере услуг. Имеются основные положительные стороны, такие как: система проста и понятна персоналу, стимулирует персонал на движение по карьерной лестнице и формируется лояльность персонала к руководству за счет регулярных стабильных выплат. Повременная система оплаты имеет основные минусы: довольно трудно отследить и измерить отдельно взятого сотрудника, требует наличие высоко квалифицированного персонала, требует применение дополнительных методов мотивации. Активное применение повременной системы оплаты в мире приходится на 90-е годы, связанное с научно техническим прогрессом.

Представим характеристику сдельной оплаты труда. При сдельной системе оплаты труда устанавливается норматив оплаты за каждую произведенную единицу продукции или выполненной операции, которые соответствуют установленным требованиям качеств, иногда к производственному нормативу добавляется временной, фиксирующий изготовление продукции или выполненной операции за определенную единицу времени. Расчет с сотрудником может производиться по окончании дня, недели или месяца. Основными плюсами данной системы являются: простота схемы, возможность персонала увеличить свой доход за счет перевыполнения плана, создается минимальная нагрузка на экономику компании, акцент устанавливается на персональных результатах сотрудников. К минусам системы можно отнести следующие: схема не ориентирована на итоговый результат продукции, возможна высокая текучесть, за счет отсутствия лояльности к компании, возможна потеря качества продукции.

Увязывание заработка с результатами труда и заслугами работника связывает две выше приведенные системы оплаты, в которые так же используются тарифные ставки, клады, доплаты и надбавки.

Уровень оклада и размер тарифных ставок зависит от показателей тарифных договоров, сложности труда, от уровня ответственности, ситуации на рынке и многих других факторов. При выборе оклада и размера тарифных ставок необходимо учитывать различия в сложности работ, экономическое положение предприятия, экономические факторы в стране, регионе,

экономическое положение предприятия, социально-психологические факторы на предприятии. Существует тенденция, что чем ниже уровень жизни в стране, тем меньше должен быть диапазон различий в оплате труда.

Система оплаты труда, является достаточно гибкой и многообразной. Существует множество форм систем заработной платы, например: простая сдельная, сдельно-прогрессивная, аккордная, сдельно-аккордная, сдельно-премиальная и другие разнообразные формы. В уровне заработной платы, разница между ними может значительно отличаться, что непосредственно связано с доплатами, надбавками и премиями

Дополнительный заработок для персонала может быть представлен в виде надбавок и премий. Надбавки и премии является основной и самой популярной мотивацией на предприятиях, для достижения повышения уровня качества труда и эффективности производства, уровень надбавок и премий строится на основе личных качеств работника, его эффективности производства и личного вклада работника в деятельность предприятия. Основная разница между надбавками и премиями состоит в том, что надбавки выплачиваются в одинаковом размере каждый месяц и определенном периоде, в отличие от премий, которые могут быть непостоянными, величина премий так же не фиксирована и зависит от результатов персонала. Премирование может быть нескольких видов, например индивидуальным, для одного определенного работника, или коллективным (групповым).

Зачастую при формировании и внедрении систем оплаты труда руководители допускают типичные ошибки. Например, при увеличении дохода компании увеличивается и уровень расходов на фонд оплаты труда. Данная ошибка очень часто встречается на молодых созданных предприятиях, основной проблемой становится, когда уровень доходов компании, не превышает уровень расходов на фонд оплаты труда, данная проблема возникает в результате отсутствия прогноза развития компании и прироста прибыли. Ошибка руководителя, обещать выплатить работникам заработную плату, за выполненную работу не соотнося возможный уровень заработка. При выполненных результатах работниками, руководитель часто отказывается выполнять свои условия, так как полагает, что усилия персонала не стоят такого объема компенсаций. Данная проблема влечет определенные последствия, возникает недовольство со стороны руководителей, что работники требуют слишком многого, а со стороны персонала создается недовольство, что собственники не выполняют собственных обязательств.

Ситуация при которой прибыль имеет отрицательную динамику, а расходы на фонд оплаты труда положительную, ставит под угрозу существование бизнеса. Проблема заключается, что многие руководители предприятий не владеют экономическими знаниями, и не в состоянии

рассчитать показатели нормы прибыли, себестоимость продукции или услуги.

Следующей частой ошибкой является формирование дохода работником прямо зависящего от продаж. Если на предприятии существует система оплаты, при которой существует прямая зависимость дохода от объема продаж, то рациональное применение данной системы возможно только на этапе старта предприятия, так как не целесообразно постоянно наращивать объем заработной платы в прямом соотношении с ростом предприятия. С течением некоторого времени постоянные премии могут терять мотивационный эффект и в дальнейшем будут являться убытками на предприятии.

Так же существует проблема, когда система оплаты не соответствует целям компании. Абстрактная формулировка целей приводит к непониманию сотрудниками поставленных перед ними задач и их важности. На многих предприятиях персонал может быть мотивирован на достижение результатов совершенно ненужных организации. Для предприятия это может проводиться большими финансовыми потерями.

Частое изменение системы мотивации является так же серьезной проблемой. После внедрения новой системы оплаты руководству необходимо убедиться, что персонал в полной мере понял её содержание. Процесс внедрения является не скоротечным, потребуется некоторое время, для того что бы работники привыкли к новой системе и приняли её окончательно. Вносить корректировки лучше один раз в год.

Индивидуальный подход к каждому работнику. Зачастую на предприятии каждый работник имеет свои собственные предположения что заставляет или может заставить его работать. Руководителю полезно знать эту информацию, ведь сотруднику можно предложить индивидуальные стимулы, которые будут его мотивировать, нежели те стимулы, которые для него не будут иметь никакого значения.

Так же существует множество других совершаемых ошибок, таких как: на размер премии могут влиять слишком мало, или слишком много показателей, неправильно реализованная система оплаты, ошибка при которой доход существенно превышает реальную стоимость сотрудника, работник не имеет возможности влиять на показатели своего дохода, доход зависящей от субъективной оценки руководителя, а так же если работодатель не выполняет обязательств перед сотрудником.

К внедрению системы оплаты необходимо подходить обдуманно, тщательно рассчитав, сколько и за что получит выплату работник, особенно необходим расчет при минимальных и максимальных результатах компании. Важно помнить, что заработная плата должна отражать производительность, качество и эффективность труда.

Использованные источники:

1. Донцов Б.И. Структура и динамика мотивов деятельности // Вопросы психологии. — 1984. — №4.
2. Милкович Д., Ньюман Д. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала. — М.: Вершина, 2005.
3. Спенсер Сайн М., Спенсер-мл. Лайл М. Компетенции на работе / Пер. с англ. — М.: НРРО, 2005.

Клименков С.С.

магистрант

*ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный
университет им. Н. Ф. Катанова»*

Россия, г. Абакан

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Сельское хозяйство – важнейшая сфера экономической деятельности по производству сельскохозяйственной продукции в целях обеспечения населения качественным продовольствием, промышленности – сырьем и содействия устойчивому развитию сельских территорий.

Республика Хакасия – развитой сельскохозяйственный район Восточной Сибири. Обширные площади, занятые пастбищами и сенокосами, – основа развития животноводства (тонкорунное овцеводство, молочное животноводство). Важную роль играет коневодство. В растениеводстве главные культуры – пшеница, ячмень, овёс, просо. Из технических культур – подсолнечник, сахарная свёкла. Коэффициент душевого производства по животноводству – 1,2. Сельскохозяйственные угодья составляют менее 20 % от площади региона [4].

На протяжении последних лет в республике продолжается тенденция роста объемов производства сельскохозяйственной продукции. Хорошие результаты работы отрасли, безусловно, стали возможны благодаря масштабной государственной поддержке. За три года увеличилось финансирование сельского хозяйства в семь раз – с 200 миллионов до полутора миллиардов рублей. В результате сельчане получили возможность покупать новую технику, семена, племенной скот, удобрения по доступным ценам, заниматься развитием, стали регулярно получать субсидии по 20 направлениям деятельности.

Основы формирования единой государственной политики в области развития агропромышленного комплекса Республики Хакасия построены на подчинении всех мероприятий конкретным целям и задачам. Основные мероприятия, которые направлены на выполнение достижений имеющихся целей, определены долгосрочной республиканской целевой программой «Развитие АПК Республики Хакасия и социальной сферы на селе на 2010-

2012 годы». В 2012 г. подготовлена и принята Долгосрочная республиканская целевая программа «Развитие АПК Республики Хакасия и социальной сферы на селе на 2013-2020 годы» [2].

Согласно данной программе основными причинами относительно медленного развития сельского хозяйства являются:

- низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала;

- диспаритет цен – нарушение соотношения цен на различные товары и отсутствие соответствия между затратами общественно необходимого труда (особенно ярко это несоответствие проявляется в «ножницах» цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные товары);

- неблагоприятные общие условия функционирования сельского хозяйства, прежде всего неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции;

- финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, накопленной декапитализацией, недостаточным притоком частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции;

- дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности.

При таких 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 [1].

Однако сельское хозяйство демонстрировало не только устойчивое выполнение всех показателей, а в некоторых областях даже рост. Благодаря этому удалось сохранить стабильность потребительских цен на основные виды продуктов. Но надо признать – энергия развития была сохранена в первую очередь благодаря своевременной и эффективной государственной поддержке. В рамках госпрограммы развития сельского хозяйства и антикризисных мер правительства финансирование отрасли составило:

2008 г. – 361,6 млн. руб., в т.ч. из федерального бюджета – 45,4 млн. руб.

2009 г. – 749,2 млн. руб., в т.ч. из федерального бюджета – 339,8 млн. руб.

2010 г. – 758,1 млн. руб., в т.ч. из федерального бюджета – 225,7 млн. руб.

2011 г. – 1 130 млн. руб., в т.ч. из федерального бюджета – 469,2 млн. руб.

2012 г. – 1 129,5 млн. руб., в т.ч. из федерального бюджета – 326,8 млн. руб.

Объем кредитов, привлеченных сельхоз товаропроизводителями в 2012 г., составил – 2 млрд. 555 млн. руб., субсидированных государством по

ставке рефинансирования Центрального банка РФ на дату выдачи кредита. В результате в агропромышленном комплексе созданы все предпосылки для дальнейшего устойчивого роста.

Проблемой сельского хозяйства нашего региона является нехватка трудовых ресурсов, а также квалифицированных кадров – животноводов, механизаторов и других специалистов. По мнению специалистов, для дальнейшего развития сельского хозяйства требуется увеличение ассортимента и повышение эффективности производства качественной сельскохозяйственной продукции за счет использования более новой и современной техники, семян, высокоэффективных природных удобрений и других научных разработок.

Согласно существующих нормативов обеспеченности техникой и сельхозорудиями в республике недостаток в тракторах около 350 ед., посевной техники 240 ед., почвообрабатывающей техники около 320 ед. и т.д.

За 2012 г. приобретено техники и технологического оборудования более чем на 530 млн. руб., в том числе тракторов – 134 ед., зерноуборочных комбайнов – 20 ед., кормоуборочных комбайнов – 12 ед. и другой техники и технологического оборудования. 50% стоимости приобретаемой техники возмещается из республиканского бюджета. Это позволило существенно увеличить объемы приобретения и обновить парк сельскохозяйственной техники, несколько увеличить энергообеспеченность на гектар обрабатываемой пашни и довести этот показатель до 1,15 л.с на га пашни. Задача, которая была поставлена федеральными органами, к 2012 г. достичь – 1,6 л.с. на 1 га.

Списание техники по нормативным срокам ее службы опережает и не компенсируется приобретением новой и поэтому использование ресурсосберегающих технологий, современной высокопроизводительной техники и многооперационных орудий позволяет ликвидировать разрыв между нормативным и имеющимся количеством техники. Так, посевными комплексами по нулевой и минимальным технологиям в 2012 г. было посеяно 47% от площади сева.

Кроме того в 2012 г. по федеральной программе обновления техники республике была выделена квота, которую использовали и приобрели современной техники на сумму более 18 млн. руб.

На протяжении последних лет в республике продолжается тенденция роста объемов производства животноводческой продукции и численности поголовья скота. На 1 января 2013 г. достигнуты следующие результаты – поголовье крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств составило – 176,1 тыс. голов, рост к 1 января предыдущего года – 2,5%, поголовье овец увеличилось на 15,8%, лошадей на 1,2 тыс. голов или 3,5%, кроликов на 2,4 тыс. голов.

Молочная продуктивность за текущий год в сельскохозяйственных организациях на фуражную корову составила – 3 903 кг. или плюс 233 кг. к уровню прошлого года.

Среднесуточный прирост живой массы крупного рогатого скота – 535 грамм или плюс 33 грамм к аналогичному периоду прошлого года [3].

В Республике Хакасия в 2012 г. впервые проведены конкурсы по предоставлению Грантов начинающим фермерам Республики Хакасия.

На конкурс подали заявки 75 начинающих фермеров, победителями стали 26.

Объемы финансирования составили:

- начинающие КФХ – 34 931 тыс. руб., в т.ч. из федерального бюджета – 24 931 тыс. руб.

- развитие СЖФ – 25 316 тыс. руб., в т.ч. из федерального бюджета – 15 346 тыс. руб.

На конкурс по развитию СЖФ подали заявки 15 участников, победителями признаны 7.

Каждому из указанных участников программы развития семейных животноводческих ферм и начинающих фермеров определены конкретные размеры гранта.

Рыбоводство представляет собой крупный и важный продовольственный резерв для Республики Хакасия, в последнее время мы можем говорить о серьезном подъеме уровня производства в данной сфере, которое стало возможным благодаря мерам государственной поддержки.

В 2012 г. существенно расширен перечень видов оказываемой государственной поддержки на развитие рыбоводства. Если ранее это были субсидии на приобретение рыбопосадочного материала и на реконструкцию гидротехнических сооружений, то в 2012 г. были добавлены:

- субсидии на приобретение установок замкнутого водоснабжения (а это и есть так необходимые нашему региону инкубационные цеха для выращивания собственного рыбопосадочного материала);

- субсидии на приобретение садковых линий (их приобретение позволило значительно снизить цену на реализуемую населению форель, сделало её более доступным товаром);

- субсидии на приобретение лодок, лодочных моторов, другой специализированной техники, используемой в рыбоводстве;

- субсидии на оплату услуг по подаче воды в рыбохозяйственные водоёмы и т.д.

Данные меры поддержки уже приносят свои плоды, по итогам 2012 г. получено – 871,81 тонн товарной рыбы.

Практически весь рыбопосадочный материал, ввозимый в республику и зарыбляемый в водоёмы республики субсидируется Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Хакасия, по ставке 50%, на эти цели направлено в 2012 г. более 5 млн. руб. [2].

Сегодня очевидно, что сельское хозяйство республики имеет огромный потенциал, и при применении современных технологий в производстве, сохранении государственной поддержки можно и нужно добиться очень весомых результатов.

Государственная поддержка приобретает все более важное значение для поддержания доходности сельскохозяйственного производства, а соответственно, и экономического стимулирования его дальнейшего развития. Объемы и масштабы бюджетной поддержки усиливают значение вопросов ее эффективности.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Республики Хакасия от 19.11.2012 № 781 «Об утверждении долгосрочной республиканской целевой программы «Развитие агропромышленного комплекса Республики Хакасия и социальной сферы на селе на 2013 - 2020 годы»
2. <http://www.mcxpx.ru/>
3. <http://www.r-19.ru/priorities/farming.html>
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Хакасия>

*Клишин А.И.
студент
Косарева А.Н.
студент
НИУ ВШЭ – ПФ
Россия, г.Пермь*

ПРАКТИКА ИЗМЕРЕНИЯ НЕНАБЛЮДАЕМОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Производственный потенциал любого государства отражается в основных макроэкономических показателях, таких как валовой внутренний продукт, валовой национальный доход, валовой национальный располагаемый доход и другие. Они отражают социально-экономическое развитие государства, позволяют правительству делать выводы об успешности выбранной им политики и корректировать её в случае необходимости. Также показатели используются для сравнения экономического развития стран путем сравнения данных. Поэтому очень важно насколько полно эти показатели охватывают все виды экономической деятельности. Одним из важнейших показателей является валовой внутренний продукт (ВВП). Как известно, существует ряд способов измерить объем ВВП, однако существуют виды экономической деятельности, которые плохо поддаются статистическому наблюдению. Совокупность таких видов экономической деятельности образует отдельную сферу экономики - ненаблюдаемую экономику (ННЭ).

Так, все, что не поддается экономическому или статистическому учету, но при этом в обязательном порядке должно быть учтено, можно

отнести к ненаблюдаемой экономике. Данный термин является наиболее приемлемым, так как он демонстрирует беспристрастное отношение к предмету изучения. Согласно «Руководству по измерению ненаблюдаемой экономики» ННЭ – это «совокупность видов деятельности, по которым отсутствуют основные данные ввиду их принадлежности к одной или нескольким из проблемных областей» [1, с. 42]. Под проблемными областями здесь понимаются пять групп видов деятельности, которые, скорее всего, будут ненаблюдаемыми: теневое и незаконное производство, производство неформального сектора, производство продукции домашними хозяйствами для собственного конечного использования, а также производство, не учтенное вследствие недостатков в программе сбора данных.

Полный охват экономической деятельности всех агентов является труднодостижимым, но существует множество методов, позволяющих измерить уровень ННЭ. Остановимся на одном, используемом для измерения ненаблюдаемого сектора в России.

Так как уровень ННЭ в стране достаточно велик, ее измерение является значительным для органов статистики [3, с. 1]. Именно поэтому сотрудники Госкомстата разрабатывают способы измерения ННЭ. В основном, все введенные корректировки по измерению данного сектора экономики основаны на балансовом методе, то есть на сопоставлении между собой ряда взаимосвязанных параметров [2, с. 60]. В России ключевыми параметрами для сравнения являются спрос и предложение (например, размер ненаблюдаемой заработной платы получен путем сравнения заработной платы с расходами домохозяйств).

Стоит отметить, что на данный момент Госкомстат учитывает только теневую экономическую деятельность, которая является легальной, однако не декларируется. Незаконной деятельности пока не уделяется внимание статистическими органами.

В нашей стране корректировки на ННЭ делаются в сферах производства, потребления, накопления, экспорта и импорта. В настоящее время разработан способ оценки ННЭ с опорой на производственный метод измерения ВВП. Таковым является трехступенчатый метод для корректировки ВВП на уровень ННЭ, который описан ниже.

Первая ступень. Подсчет объема выпуска отдельных отраслей.

Оценка объема выпуска отраслей экономики основывается на рекомендациях, указанных в СНС-93 с поправкой на особенные условия российской экономики.

Почти во всех отраслях экономики подсчет объема выпуска производится с помощью выборочных опросов на предприятиях и экстраполируется на всех сотрудников предприятия в соответствии с данными Реестра инкорпорированных предприятий. Затем производятся корректировки на объем выпуска неинкорпорированных предприятий, а

также на преднамеренно незадекларированный объем выпуска. Большая часть ненаблюдаемого объема выпуска приходится на сельскохозяйственный и торговый сектора, так, например, корректировка на ненаблюдаемый объем выпуска в торговле составляет две трети от общего объема выпуска.

Вторая ступень. Компиляция и балансирование основных счетов.

После того, как были скомпилированы величины национальных счетов, данные о производстве и потреблении товаров и услуг на уровне отраслей, полученные из различных источников, собираются вместе и корректируются. Корректировки в основном накладываются на данные о производстве и потреблении услуг, так как данные, полученные от пользователей услуг намного надежнее, чем информация от производителей этих услуг. В то же время корректируются скрытые и смешанные доходы (валовая добавленная стоимость, произведенная домохозяйствами после уплаты налогов). В настоящий момент расходы значительно превосходят доходы.

Балансирование доходов домохозяйств осуществляется как в текущих, так и в неизменных ценах. Скрытые доходы определяются как разница между величиной доходов, полученной в результате балансирования с расходами, и зарегистрированными доходами.

Третья ступень. Составление симметричной таблицы затраты-выпуск.

Составление таблиц затраты-выпуск позволяет определить расхождения между производством и использованием различных групп продуктов. Балансирование на уровне определенных групп продуктов позволяет получить более точную оценку спроса и предложения в стране. Когда составлена таблица затраты-выпуск, величины национальных счетов могут быть адекватно скорректированы.

Однако данный метод, не отражает абсолютно полной картины происходящего в стране. Разумеется, у данного метода присутствуют плюсы, например, оценка объема выпуска, созданного безработными. Также применение таблицы затраты-выпуск является подходящим инструментарием для выявления ненаблюдаемого объема выпуска. Помимо этого, стоит отметить, что преимуществом данного метода является еще и то, что корректировки на ННЭ делаются на оценки, отражающие различные области экономики. Однако в силу особенностей российской экономики, у данного метода появляются определенные недостатки. К примеру, множество бизнесменов России с целью уклонения от уплаты налогов, занижают не только объем производства, но и количество работников. Такая ситуация наблюдается как на крупных, так и на небольших предприятиях, включая банки. Соответственно, наблюдается расхождение между объемом производства и количеством работников, его производящих. Данное расхождение приводит к достаточно серьезным последствиям. Так, например, уровень производительности труда в стране по официальным показателям ниже, чем фактический. Помимо этого, данные о количестве

работников, занятых в ненаблюдаемом секторе экономики, могут быть использованы для оценки и других показателей, которые, соответственно, тоже будут искажаться. Еще одним недостатком является то, что в данном методе не учитывается непроизводительное предпринимательство, а также перепродажа товаров по цене выше первоначальной.

По причине того, что используемые методы несовершенны, статисты нашей страны продолжают работу по разработке универсального метода. Разумеется, проведение подобной работы – это очень затратное мероприятие, требующее не только большого количества квалифицированных специалистов, но и крупных вложений, как материальных, так и временных. Возможно, с развитием науки и техники проводить подобные измерения станет проще, и результаты можно будет считать максимально достоверными.

Использованные источники:

1. Измерение ненаблюдаемой экономики: руководство. – 2002.
2. Рябушкин Б.Т., Чурилова Э.Ю. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики / Б. Рябушкин, Э. Чурилова // Финансы и статистика. – М., 2003. – 144 с.
3. Masakova I. Estimation of non-observed economy: the statistical practices in Russia / I. Masakova // State Committee for Statistics of Russia. – М., 2002. – 10 с.

Князев М.Ю.
студент 4 курса
Кежун Е.А.
ассистент

Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г.Уфа

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И ПРОЦЕСС СБЛИЖЕНИЯ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

В современном динамично меняющемся мире значимость бухгалтерской финансовой отчетности неуклонно повышается. Чтобы грамотно управлять любой социально-экономической системой, следует обеспечить поступление необходимой информации управленческому персоналу. Информационное обеспечение процесса управления включает в себя бухгалтерскую и статистическую отчетность, оперативные данные, неформализованные внеучетные сведения. Степень применения информационных ресурсов в управлении различна, однако следует отметить общую тенденцию слабой востребованности бухгалтерских данных при выработке управленческих решений.

Все организации, предприятия и учреждения, зарегистрированные на территории Российской Федерации, обязаны составлять бухгалтерскую

отчетность. Это требование содержится в главе 3 Федерального закона «О бухгалтерском учете и отчетности» закон № 402-ФЗ. Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), требует внесения в текст изменений для привязки бухгалтерского учета и финансовой отчетности к гражданскому законодательству.

С начала 90-х годов прошлого века крупные компании большинства стран стали активно использовать правила, признаваемые в международных масштабах для составления консолидированной отчетности. По всей видимости, в ближайшие годы обострилась борьба между западноевропейцами, отстаивающими приоритет МСФО, и стремящимися распространить их на наибольшее количество стран, и США, настаивающим на приоритете ГААП. С точки зрения удобства участников хозяйственных процессов обе эти системы находятся в одной весовой категории. Хотя между ними существуют определенные концептуальные отличия. ГААП США опирается на значительно больший масштаб разработок, поэтому в них заметно меньше операций и меньшая гибкость в отношении отдельных компаний. МСФО часто ориентируется на разработку единых принципов, позволяющих проявлять определенную гибкость при формировании конкретной отчетности.

Конец 20-го столетия ознаменовался становлением глобальной мировой экономики и усилением международной конкуренции. Это момент времени можно считать, основным в процессе сближении стандартов БФО в России и за рубежом. В условиях свободы движения рабочей силы и капитала, конвертируемости национальных валют потребовалась разработка единых подходов к формированию экономических показателей, которые адекватно отражали бы с одной стороны состояние экономики той или иной страны, с другой, финансовое состояние и результаты деятельности отдельных хозяйствующих субъектов. Работу по созданию нормативных документов, раскрывающих требования к содержанию бух информации, методологию получения важнейших учетных характеристик на основе гармонизации национальных стандартов экономически развитых стран возглавил созданный в 1973г. в рамках ООН Международный комитет по стандартам финансовой отчетности, который в дальнейшем стал называться Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО).

Особую роль в процессе перехода к рыночной экономике и интеграции в систему мирохозяйственных связей играют МСФО.

Первый этап развития бухгалтерской финансовой отчетности, как известно, проходил в 2004-2007 гг. Введен Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности общественно значимых хозяйствующих субъектов, кроме тех, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно признаваемым стандартам. Утверждение основного

комплекта российских стандартов индивидуальной бухгалтерской отчетности на основе МСФО. Совершенствование принципов и требований к организации учетного процесса, а также базовых правил бухгалтерского учета, обеспечивающих формирование информации для составления индивидуальной и консолидированной финансовой отчетности. Создание специального органа в рамках системы утверждения (одобрения) стандартов бухгалтерского учета и отчетности. Создание основных элементов инфраструктуры применения МСФО. Сближение правил налогового учета с правилами бухгалтерского учета. Активизация участия профессиональных общественных объединений в развитии и регулировании бухгалтерской и аудиторской профессии. Усиление контроля обеспечения общественно значимыми хозяйствующими субъектами публичности консолидированной финансовой отчетности. Совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров, в том числе пользователей бухгалтерской отчетности. Развитие международного сотрудничества в области бухгалтерского учета, отчетности и аудиторской деятельности.

Второй этап был положен, в 2008-2010 гг. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности других хозяйствующих субъектов, включая общественно значимые, ценные бумаги которых обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международным признаваемым стандартам. Оценка возможности составления определенным кругом хозяйствующих субъектов индивидуальной бухгалтерской отчетности непосредственно по МСФО (вместо российских стандартов). Укрепление и расширение сферы деятельности специального органа в рамках системы утверждения (одобрения) стандартов бухгалтерского учета и отчетности. Дальнейшее повышение роли профессиональных общественных объединений в развитии и регулировании бухгалтерской и аудиторской профессии. Развитие системы контроля обеспечения хозяйствующими субъектами публичности бухгалтерской отчетности. Расширение сферы контроля на качество бухгалтерской отчетности, в том числе подготовленной по МСФО.

В процессе перехода к рыночной экономике и интеграции России в мир экономики заметную роль стала играть унификация способов предоставления информации о финансово-хозяйственной деятельности организаций. Отечественные правила бухучета достаточно существенно отличались от международных. В ходе реформирования российской экономики нормативная база бухучета менялась, приближаясь к международным нормам. Так, согласно МСФО-1 «Представление финансовой отчетности», главная задача финансовой отчетности – удовлетворение потребностей широкого круга пользователей информацией, необходимой для принятия экономических решений.

В каждой стране бухгалтерская отчетность включает различное количество отчетов. Так, финансовая отчетность по американским стандартам GAAP состоит из трех основных отчетов – баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств. Кроме указанных форм, компании часто включают в отчетность отчет о нераспределенной прибыли и отчет об акционерном капитале. В Великобритании финансовая отчетность представлена балансом, отчетом о прибылях и убытках, отчетом о движении денежных средств и пояснительной запиской. Во Франции отчетность состоит из баланса, отчета о прибылях и убытках и таблицы финансирования, характеризующей движение денежных средств. Из приведенных примеров видно, что состав отчетности в различных странах похож, поскольку национальные стандарты учитывают требования МСФО. В частности, МСФО предлагают включать в отчетность: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет о движении капитала, описание учетной политики, пояснения к отчетности. МСФО-1 «Представление финансовой отчетности» регламентирует наряду со структурой и содержанием отчетных форм общие требования к раскрытию информации, устанавливает правила ее формирования и перечень необходимых сведений для каждого отчета, за исключением отчета о движении денежных средств. Последнему посвящен МСФО-7 «Отчет о движении денежных средств».

Таким образом, проведенное исследование позволило заключить: предложенные определения основных этапов бухгалтерской финансовой отчетности, процессы сближения стандартов, формирование и использование МСФО. Учет бухгалтерской отчет позволил выйти государству на международный уровень представления финансовой информации, приближенной к требованиям рыночной экономики и мировых стандартов. Следует отметить, что в настоящее время темпы реформирования бухгалтерского учета и отчетности не столь стремительны, как это было определено в Плане мероприятий по реализации программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (Постановление Правительства РФ № 283 1998 г.), процесс реформирования и соответствующие изменения в финансовой отчетности имеют место быть, и это хорошо.

Использованные источники:

1. Учебное издание М. А. Рябова, Д. Г. Айнуллова Бухгалтерская (финансовая) отчетность У: УлГТУ, 2011. - 200 стр.
2. Закон РФ «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21.11.96 г. (с изменениями).
3. МСФО – [http:// www. ifns. ru/](http://www.ifns.ru/)
4. Сайт по международным стандартам СтААР – [http:// www. gaap. ru/](http://www.gaap.ru/)
5. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления

*Кобелева А.А.
магистр*

ФОРМЫ И МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Налоги являются основой существования любого государства, поэтому оно заинтересовано в правильности, полноте их исчисления и уплате налогоплательщиками в соответствии с действующим налоговым законодательством. Именно поэтому государству необходим четко организованный налоговый контроль, который можно охарактеризовать, как разновидность государственного контроля, осуществляемого уполномоченными государством органами.

Налоговый контроль, как и любой контроль, состоит из следующих элементов:

- цель и предмет контроля;
- объекты и субъекты контроля;
- формы и методы контроля.

Цель налогового контроля - предупреждение и выявление налоговых правонарушений с целью привлечения к ответственности организаций, предпринимателей и физических лиц, которые нарушили налоговое законодательство [7, с.20].

В первой главе Налогового кодекса в ст. 82,103 определены основные принципы налогового контроля, при этом в ходе налогового контроля не должно допускаться:

- причинение неправомерного вреда самому налогоплательщику либо его имуществу;
- собирать, хранить, использовать и распространять информацию о налогоплательщиках, которая получена с нарушениями положений Конституции РФ, Налогового кодекса и других федеральных законов;
- нарушать принцип сохранности информации, которая составляет тайну иных лиц, например адвокатскую тайну, аудиторскую тайну.

Основные задачи налогового контроля представлены на рис.1.



Рисунок 1 – Задачи налогового контроля

Налоговый контроль, как и любая форма контроля, может быть рассмотрен в трех аспектах – организационном, методическом и техническом.

Направления налогового контроля представлены на рис. 2.

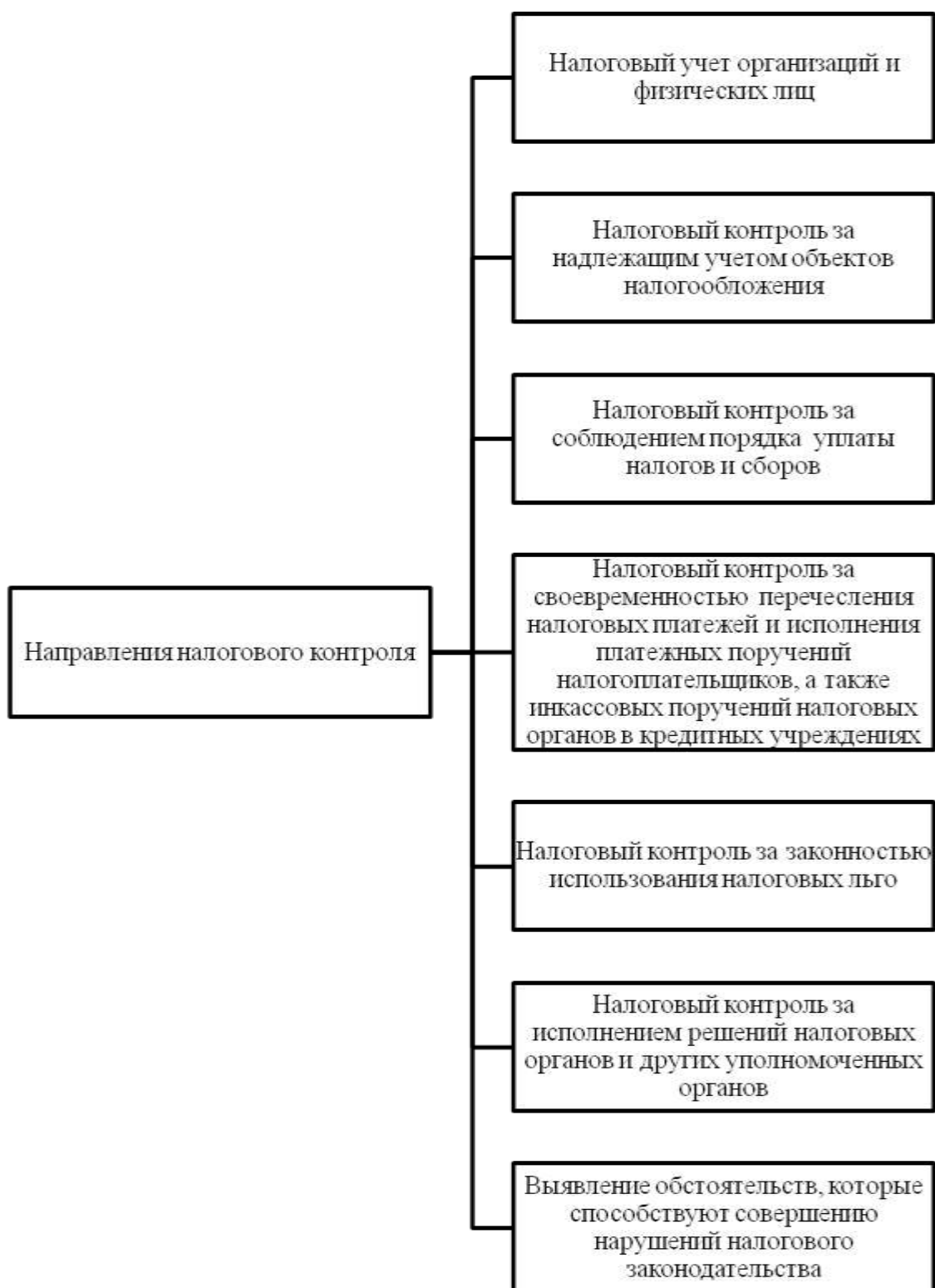


Рисунок 2 – Направления налогового контроля

С точки зрения организационного аспекта, налоговый контроль – это организационно-правовой механизм, который формируется государством с целью обеспечения контроля за налогоплательщиками по уплате налогов и сборов, то есть с этой точки зрения объектом контроля являются действия или бездействия налогоплательщиков по уплате и исчислению налогов и

сборов которые должны оцениваться с позиции своевременности, законности, полноты и достоверности.

Методический аспект налогового контроля заключается в использовании определенных методов для его осуществления, технический аспект заключается в способах и организации проведения контрольных мероприятий.

Субъекты налогового контроля – это контролирующие и контролируемые субъекты. К первой группе относятся налоговые и другие уполномоченные органы, которые реализуют интересы государства, а ко второй группе, юридические лица, частные предприниматели, физические лица, они в ходе налогового контроля защищают свои частные интересы и имущество.

Форма проведения налогового контроля - это внешнее выражение практической реализации контрольной деятельности налоговых органов. В ст. 82 Налогового кодекса РФ определены следующие основные формы налогового контроля:

- налоговые проверки;
- получение объяснений и разъяснений налогоплательщиков и налоговых агентов;
- проверки данных учета и отчетности;
- осмотр помещений и территорий, которые используются для извлечения дохода и ведения деятельности.

К другим формам налогового контроля также можно отнести постановку на учет налогоплательщика, присвоение ему идентификационного номера, встречные проверки, получение информации от других лиц и другие.

Налоговый контроль осуществляется путем использования различных процедур, то есть совокупности методов, способов и приемов.

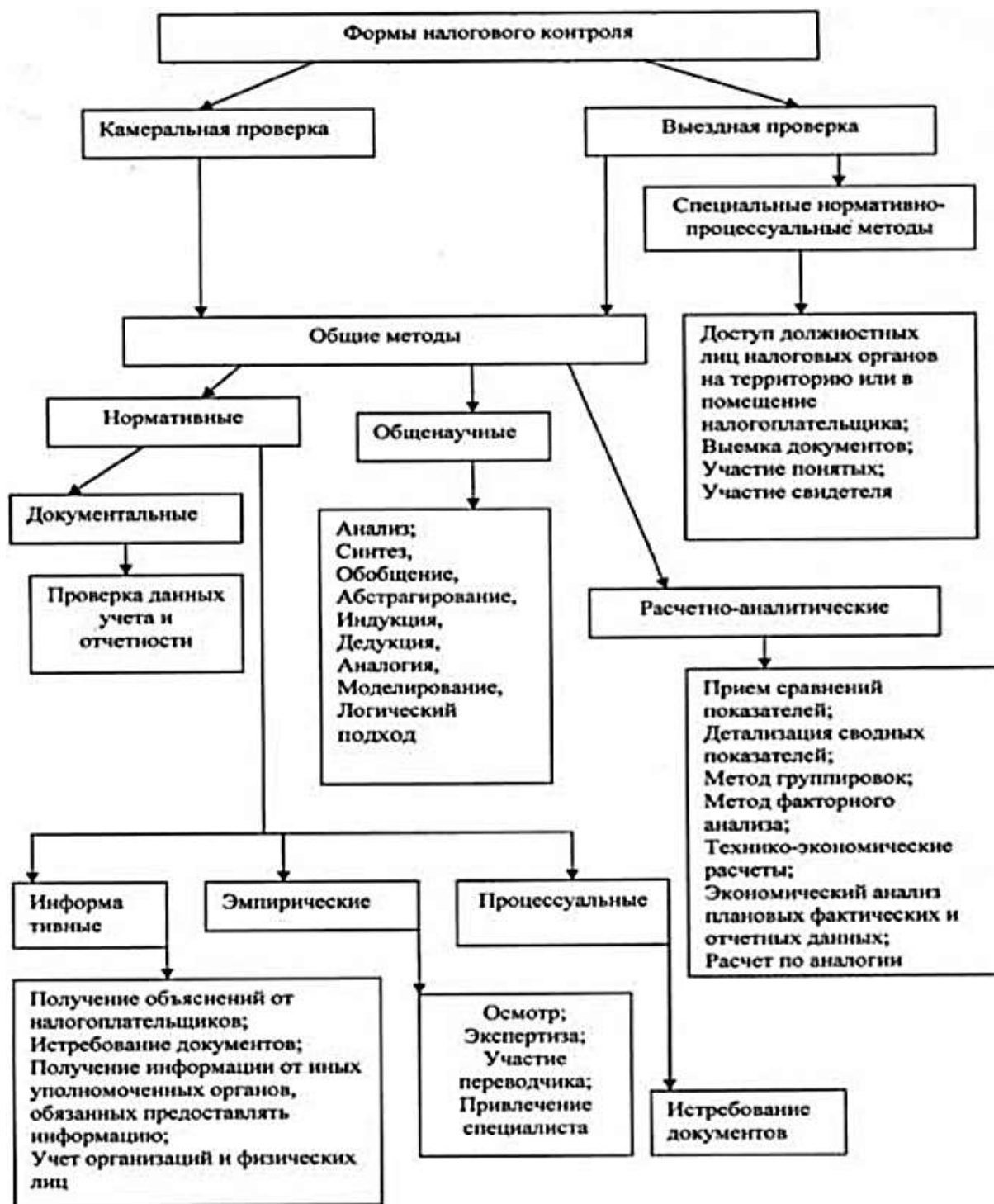


Рисунок 3 – Основные методы и формы налогового контроля

В настоящее время методы и формы контрольной деятельности в сфере налогообложения закреплены в налоговом законодательстве, приобрели юридическую значимость, основаны на применении и использовании различных современных технологий.

В процессе осуществления налогового контроля можно выделить несколько этапов:

1) Подготовительный этап, в рамках которого определяются цели и сроки проведения налогового контроля, подбор исполнителей (специалистов), их инструктаж, предварительное ознакомление с объектом налогового контроля.

2) Назначение мероприятий налогового контроля, например, проверки

3) Осуществление мероприятий налогового контроля

4) Оформление материалов налогового контроля путем составления итогового документа, в котором отражены результаты налогового контроля.

5) Обмен информацией с уполномоченными органами с целью принятия дополнительных мер, например, возбуждения уголовного дела.

В настоящий момент налоговый контроль проводится в форме двух основных видов проверок – камеральной и выездной. Камеральная проверка представляет собой форму текущего документального контроля за соблюдением налогового законодательства, она проводится на основе налоговых деклараций и расчетов, а также документов, представленных налогоплательщиком, и документов о деятельности налогоплательщика, которыми располагает налоговый орган. Камеральная проверка, в отличие от выездной, направлена на своевременное выявление ошибок в налоговой отчетности и оперативное реагирование налоговых органов на обнаруженные в процессе ее проведения нарушения.

Выездная проверка является более глубокой по своему содержанию, для ее проведения требуется более полное изучение документов бухгалтерского и налогового учета, а также проведение специальных процедур контроля, например, осмотра и выемки документов. Как правило, именно в процессе проведения выездных проверок выявляются различные нарушения и злоупотребления налогоплательщиков в налоговой сфере, связанные с уклонениями от уплаты налогов.

Основные характеристики камеральных и выездных проверок представлены в табл. 1.

Таблица 1 -Характеристика форм налоговых проверок

Характеристика	Камеральная проверка	Выездная проверка
1	2	3

Цель проверки	Оперативное реагирование на допущенные нарушения. Смягчение для налогоплательщиков последствий такого нарушения	Выявление нарушений, не обнаруженных в ходе камеральной проверки. Выявление нарушений, обусловленных злоупотреблениями налогоплательщика, стремлением уклониться от налогообложения
Сроки проведения проверки	3 месяца (п.2 ст.88 НК РФ)	От 2 до 6 месяцев без включения времени на приостановление проверки (п.6 ст.89 НК РФ)
Период проверки	НК РФ период проверки не регламентирован	3 года, предшествующие году проверки (абз.2 п.4 ст.89 НК РФ)
Разрешение на проведение проверки	Без какого-либо разрешения (п.2 ст.88 НК РФ)	Решение руководителя налогового органа о проведении проверки (п.1 ст.89 НК РФ)
Дата начала проведения проверки	Дата представления документов на проверку (п.2 ст.88 НК РФ)	Дата решения налогового органа о начале проверки (п.8 ст.89 НК РФ)
Дата окончания проведения проверки	НК РФ дата окончания не регламентирована	Дата справки о проведении проверки (п. 8 ст.89 НК РФ)
Срок давности привлечения к налоговой ответственности	3 года предшествующие году проверки, независимо от проверяемого периода (п.1 ст.113 НК РФ)	3 года, предшествующие году проверки (п. 1 ст.113 НК РФ)
Глубина проверки	Текущий документальный контроль	Углубленный контроль
Перечень документов, представляемый на проверку	В определенных НК РФ исключительных случаях перечень представляемых	Объем документов не ограничен (п. 1 ст.93 НК РФ)
Методы проверки	Изучение представленных деклараций (расчетов). Анализ документов, представленных налогоплательщиком или имеющихся у налогового органа	Углубленное изучение документов налогового и бухгалтерского учета. Проведение специальных мероприятий (осмотр, выемка, опрос свидетелей, экспертиза, привлечение специалистов и переводчиков)
Сроки представления документов или пояснений при выявлении ошибок или	5 рабочих дней со дня требования о представлении документов (п.3 ст.88 НК РФ)	10 рабочих дней со дня требования о представлении документов (п. 3 ст.93 НК РФ)

Оформление акта	В случае выявления нарушений законодательства оформление акта обязательно (абз.2 п.1 ст.100 НК РФ)	Акт оформляется независимо от результатов проверки (абз.1 п.1 ст.100 НК РФ)
Сроки оформления акта проверки	10 рабочих дней после окончания проверки (абз.2 п.1 ст.100 НК РФ)	2 месяца с даты справки об окончании налоговой проверки (абз.1 п.1 ст.100 НК РФ)
Сроки приостановления проверки	НК РФ сроки приостановления проверки не регламентированы	От 6 до 9 месяцев (п. 9 ст.98 НК РФ)
Последствия выявления нарушений	Возможность устранить выявленные нарушения до момента составления акта проверки	До составления акта проверки устранение ошибок невозможно
Ответственность	Отсутствие оснований для квалификации нарушения как умышленного. Смягчающие ответственность обстоятельства	Возможность привлечения к ответственности с учетом квалификации действий как умышленного уклонения от налогообложения

Таким образом, осуществление налогового контроля происходит в рамках контрольно-процессуальной деятельности налоговых органов, которые используют конкретные правовые формы и методы осуществления контроля с соблюдением действующего законодательства.

Рассмотрим методы и формы налогового контроля на примере ООО «Десколайн». Компания занимается оптовой торговлей тканями и материалом для штор, численность сотрудников компании не велика.

Организация находится на общей системе налогообложения и отчитывается по следующим видам налогов и сборов:

- Налог на имущество организаций;
- Налог на прибыль организаций;
- НДС;
- Взносы на социальное страхование и обеспечение в пенсионный фонд, в фонд медицинского и социального страхования;
- Отчисления на страхование от несчастных случаев;
- НДФЛ с заработной платы сотрудников.

У организации не имеется собственного транспорта, нет земли, поэтому она не является плательщиком транспортного и земельного налога.

Налоговое поле предприятия можно представить в виде перечня налоговых платежей, классифицированных в зависимости от объекта налогообложения на следующие однородные группы, представленные в таблице 2, оборотные налоги (или платежи на объем реализации), налоги на

затраты, платежи на объем производства, имущественные налоги и налог на прибыль.

Таблица 2 - Классификация обязательных платежей для ООО «Десколайн» в зависимости от объекта налогообложения

Перечень обязательных платежей и ставка	Объект налогообложения	Группы однородных обязательных платежей	Источник покрытия
НДС (18%)	Выручка	Платежи на объем реализации	За счет покупателя
Взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве (0,2%)	Выплаты в пользу работников	Платежи на затраты	Платежи включаются в затраты (расходы)
Обязательные взносы в Пенсионный фонд, в Фонд социального страхования, в Фонд медицинского страхования Российской Федерации (Общая ставка в 2012 году – 30%)			
Налог на имущество организаций (2,2%)			
Налог на прибыль организаций - 20%	Налогооблагаемая прибыль	Платежи на прибыль	Платежи за счет прибыли
НДФЛ с заработной платы работников	Выплаты в пользу работников	Организация - налоговый агент	За счет работников
Плата за негативное воздействие на окружающую среду (ставка дифференцированная по каждому виду вещества/выброса). Кроме того, если выбросы превысили установленные лимиты, то ставка на превышение значительно повышается.	Вид выбросов, загрязняющих окружающую среду	Платежи на затраты	Платежи включаются в затраты (расходы)

В 2012 году основной формой метода налогового контроля в отношении организации являлась камеральная проверка НДС. Рассмотрим подробнее ее проведение.

Объект проверки является поданная организацией декларация по НДС, проверка должна быть проведена в течение трех месяцев, при этом отсчет срока начинается именно с ее представления в налоговую

инспекцию, а не с даты подачи дополнительных затребованных документов, продление сроков камеральных проверок законодательством не предусмотрено.

Согласно п. п. 3 - 8 ст. 88 НК РФ, налоговый орган в рамках проведения данной проверки имеет право истребовать дополнительные документы, однако это возможно только в случаях, когда организация в декларации заявила право на применение налоговых льгот или право на возмещение налога.

Так в 2012 году налоговая инспекция, проводя камеральную проверку и запрашивала дополнительные документы у ООО «Десколайн».

Стоит отметить, что если бы при проведении проверки налоговые органы выявили ошибки, противоречия, неточности, то организация должна была бы в течение пяти дней представить необходимые документы или внести исправления в установленные сроки, при этом за непредставление сведений и документов, за исключением случаев, прямо предусмотренных п. п. 6, 8, 9 ст. 88 НК РФ, налогоплательщик не несет ответственность, предусмотренную ст. 126 НК РФ.

Согласно п. 1 ст. 88 НК РФ камеральная налоговая проверка по НДС ООО «Десколайн» проводится налоговым органом по месту своего нахождения, то есть именно той налоговой инспекцией, в которой фирма состоит на учете и представляет отчетность (п. 3 ст. 80 НК РФ).

Этапы проведения камеральной проверки по НДС:

1. Ввод данных отчетности в автоматизированную базу налоговых органов.

2. Определения сценария проверки, она может быть поверхностной или углубленной, так в первом случае фирма не извещалась о начале камеральной проверки и в рамках ее проведения налоговым органом проводилась автоматизированная сверка контрольных соотношений в декларации, проверялось оформление декларации на наличие обязательных данных и реквизитов. Если ошибок не было обнаружено, то акт по итогам такой проверки не составляется.

3. Углубленная проверка проводилась по ООО «Десколайн» по декларации НДС за 3 квартал 2012 года, так как в декларации была предъявлена сумма к вычету 20145 тыс.руб. По запросу налоговой инспекции ООО «Десколайн» представила пояснения и книгу покупок и продаж за 3 квартал, с приложением копий счетов-фактур. Так согласно этим документам следует, что в августе 2012 года компания осуществила ремонт подрядным способом в офисном помещении, принадлежащим ей на праве собственности на сумму 456000 руб., что привело к тому, что НДС к зачету возрос и вычет налога составил 20145 тыс.руб. В данном случае основной целью проверяющих - убедиться в том, что декларация и соответствующие документы не содержат признаков, которые указывали бы на

злоупотребление хозяйствующим субъектом налоговой выгодой и другие аналогичные нарушения налогового законодательства.

В процессе проверки налоговыми признаками недобросовестности и (или) нарушения налогового законодательства обнаружено не было. Оформление документов, полнота и правильность указанных сумм сомнений не вызвала.

4. На заключительном этапе происходит оформление результатов проверки, при этом результаты камеральной проверки деклараций по НДС, в которых налог заявлен к возмещению, зависят от того, выявлены в ходе нее нарушения налогового законодательства или нет.

В случае ООО «Десколайн» нарушений было не выявлено, проверка была закончена, а должностное лицо налогового органа в течение семи дней после ее окончания обязано принять решение о возмещении соответствующих сумм налога.

А вот если в случае проведения камеральной проверки декларации по НДС были бы выявлялись нарушения налогового законодательства, то проверяющие должны были бы составить акт налоговой проверки.

Акт проверки должен быть составлен в течение 10 рабочих дней с момента окончания проверки (п. 1 ст. 100 НК РФ), а вот пропуск этого срока налоговыми органами не является безусловным основанием для отмены решения, которое было принято по результатам камеральной проверки.

Вручить акт налогоплательщику проверяющие обязаны в течение пяти рабочих дней с момента его составления. Акт вручается проверяемому или его представителю лично (под расписку) или передается иным способом, свидетельствующим о дате его получения указанным лицом. В случае если налогоплательщик уклоняется от получения акта, этот факт отражается в указанном акте, который затем направляется заказным письмом по месту нахождения организации (обособленного подразделения) или месту жительства индивидуального предпринимателя. При этом датой вручения акта считается шестой день с даты отправки заказного письма.

Если налогоплательщик не согласен с актом по результатам проведенной камеральной проверки, то он должен в течение 15 рабочих дней с даты получения представить письменное несогласие в налоговую инспекцию.

Стоит также отметить, что налогоплательщик имеет право участвовать в процессе рассмотрения материалов проверки, в том числе полученных в результате дополнительных мероприятий налогового контроля, подтверждающих факт совершения нарушения законодательства о налогах и сборах, лично и (или) через своего представителя.

Пунктом 1 ст. 101 НК РФ предусмотрено, что акт КНП и другие материалы налоговой проверки, в ходе которой были выявлены нарушения налогового законодательства, а также представленные проверяемым лицом (его представителем) письменные возражения по указанному акту должны

быть рассмотрены руководителем (заместителем руководителя) инспекции, и решение по ним должно быть принято в течение 10 дней со дня истечения срока представления письменных возражений. Данный срок может быть продлен не более чем на один месяц.

Согласно п. 2 ст. 6.1 НК РФ течение срока начинается на следующий день после календарной даты или наступления события (совершения действия), которым определено его начало. Действие, для совершения которого установлен срок, может быть выполнено до 24 часов последнего дня срока.

В соответствии с п. 7 ст. 101 НК РФ по результатам рассмотрения материалов КНП руководитель (заместитель руководителя) налогового органа выносит решение либо о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения, либо об отказе в привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Копия решения, принятого по результатам материалов налоговой проверки, должна быть вручена налогоплательщику или его представителю.

Одновременно с итоговым решением по проверке декларации по НДС, в которой налог заявлен к возмещению, налоговики должны принять решение:

- о возмещении полностью суммы налога, заявленной к возмещению;
- об отказе в возмещении полностью суммы налога, заявленной к возмещению;
- о возмещении частично суммы налога, заявленной к возмещению, и об отказе в возмещении частично суммы налога, заявленной к возмещению.

По результатам проверки НДС могут быть установлены следующие наиболее распространенные налоговые правонарушения:

Состав правонарушения	Ответственность по НК РФ	Ответственность должностных лиц по КоАП РФ
Ответственность налогоплательщиков и налоговых агентов		
Непредоставление налогоплательщиком в установленный срок налоговой декларации	5% неуплаченной суммы налога за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для представления налоговой декларации, но не более 30% указанной суммы и не менее 1 000 руб.	от 300 до 500 руб
Несоблюдение порядка представления налоговой декларации (расчета) в электронном виде	200 руб.	
Грубое нарушение организацией правил учета доходов и расходов,	9 тыс. руб.	от 2000 до 3000 руб (за

объектов налогообложения в течение одного налогового периода - в течение более одного налогового периода - если эти деяния повлекли занижение налоговой базы	30 тыс. руб. 20% от суммы неуплаченного налога, но не менее 40 тыс. руб.	грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности)
Неуплата (неполная уплата) сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога, других неправомерных действий (бездействий) - умышленно	20% неуплаченных сумм налога 40% неуплаченных сумм налога	
Неправомерное неперечисление (неполное перечисление) сумм налога, подлежащего удержанию и перечислению налоговым агентом	20% суммы, подлежащей перечислению	
Непредставление в установленный срок налогоплательщиком (налоговым агентом) документов и (или) иных сведений, предусмотренных актами законодательства о налогах и сборах Отказ организации предоставить предусмотренные НК РФ документы со сведениями о налогоплательщике по запросу налогового органа, иное уклонение от их предоставления либо предоставление документов с заведомо недостоверными сведениями	200 рублей за каждый непредставленный документ 10 тыс. руб.	от 100 до 300 руб - для граждан, от 300 до 500 руб - для должностных лиц
Пени за просрочку уплаты (перечисления) налогов и сборов		
Ст. 75 НК РФ Уплата налогов и сборов в более поздние по сравнению с установленными законодательством сроки	1/300 ставки рефинансирования ЦБ от неуплаченной суммы за каждый день просрочки	

Таким образом, рассмотрев порядок проведения камеральной проверки по НДС в ООО «Десколайн» в 2012 году налоговые органы не выявили нарушений, а в третьем квартале 2012 года по результатам проверки декларации НДС с суммой возмещения было принято решение - о полном ее возмещении, так как представленные документы подтвердили обоснованность и правильность расчета НДС.

Ковалева М.О.
ассистент
Стрельцова Е.Д., д.э.н., проф.
Ковалев О.Ф., д.т.н., проф.
ФГБОУ «ЮРГТУ(НПИ)»
г. Новочеркасск

МЕТОДИКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ БИБЛИОТЕЧНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ ВУЗА

В настоящее время на первый план выдвигается проблема повышения качества образования в вузах, управления этим качеством и его совершенствования. Достижение заданного уровня вузовского образования невыполнимо без должного информационного обеспечения, необходимого не только для образовательного, но и для научного процесса. Вследствие того, что степень информационной обеспеченности научно-образовательных процессов находится в тесной зависимости от состояния вузовских библиотек, от качества обслуживания читателей, проблема управления библиотечной деятельностью вузов требует концентрации внимания. Решая эту проблему, авторами статьи сформулирована концепция управления информационным обеспечением научно-образовательных процессов вуза, основанная на сочетании двух понятий: «Управления» и «Качества оказания библиотечных услуг».

Под «Управлением» авторами статьи понимается как целенаправленное воздействие на объект или систему [1].

Говоря о качестве, авторы статьи отталкиваются от определения В.К. Ключева [2]: «Качество библиотечной услуги» - совокупность свойств и характеристик (параметров) услуг, процессов и условий их предоставления, обеспечивающих удовлетворение соответствующих потребностей пользователей в данном виде обслуживания. Формулируя концепцию управления качеством, авторами принят во внимание тот факт, что пользователи библиотек вуза, которыми являются студенты, профессорско-преподавательский состав, научные работники, ориентируются на оперативное получение требуемой информации.

Сформулированная авторами концепция заключается в следующем. *Под управлением библиотечным обслуживанием в вузе понимается определение такой величины входных управляющих воздействий на процесс оказания библиотечных услуг, которое обеспечит его способность удовлетворять читательские потребности студентов, аспирантов, профессорско-преподавательского состава, научных работников в получении требуемой информации при минимальных затратах на обслуживание.*

Разработанная концепция нацеливает выбор управленческих решений исходя из согласования противоречивых интересов пользователей библиотечных услуг, с одной стороны, и руководства библиотеки, с другой стороны. Нахождение компромиссных решений приводит к необходимости

создания и внедрения в процесс библиотечного обслуживания комплекс экономико-математических моделей M , позволяющих осуществлять решение задачи многокритериальной оптимизации с противоречивыми целевыми функциями.

Структура комплекса моделей M , представляющего собой кортеж $M = \langle M_1, M_2, M_3 \rangle$, представлена на рис. 1.

Составляющая $M_1 \in M$, формализующая процесс обслуживания читателей, в свою очередь представлена семействами моделей $M_1 = \langle M_{11}, M_{12} \rangle$, в котором M_{11} математически описывает поток читателей W посредством построения его закона распределения, а M_{12} использует этот закон, воспроизводя во времени процесс обслуживания читателей. Таким образом, M_{12} представляет собой имитационную модель [3], которая с учетом случайного характера возмущений W позволяет получить на выходе значения показателей качества P_{3i} , $i = \overline{1,4}$ при заданных исследователем значениях управляющих переменных U_1 и U_2 .

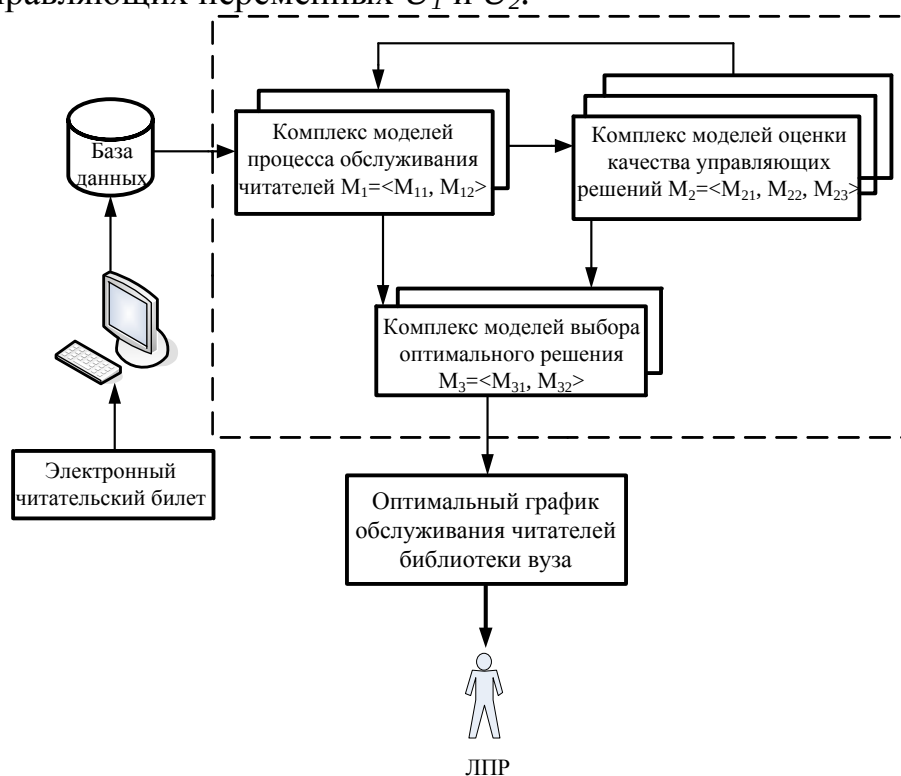


Рис. 1. Система моделей управления качеством обслуживания читателей

Разработанная система моделей функционирует при взаимодействии с базой данных, в которой автоматически фиксируется и накапливается время прихода читателей (t_{np}) посредством обработки электронных читательских билетов, формируя поток заявок W .

Результаты функционирования моделей $M_1 = \langle M_{11}, M_{12} \rangle$ используются в качестве исходных данных семейством моделей $M_3 = \langle M_{31}, M_{32} \rangle$, позволяющих выбрать компромиссное решение U_1^* и U_2^* относительно

противоречивых целевых функций P_{3i} . Поиск компромисса U_1^* и U_2^* осуществляется в два этапа. На первом этапе моделью M_3 осуществляется поиск оптимальных вариантов решений $U_1^*(P_{3i})$ и $U_2^*(P_{3i})$, $i = \overline{1,4}$ относительно скалярных целевых функций P_{3i} на базе применения метода оптимизации Хука-Дживса.

На втором этапе модель M_{32} ищет компромиссный вариант решения относительно векторной целевой функции $P_3 = \langle P_{31}, P_{32}, P_{33}, P_{34} \rangle$ с противоречивыми компонентами. Модель разработана на базе применения математического аппарата теории антагонистических игр Фон-Неймана.

Рекомендуемые комплексом моделей M_3 компромиссные решения, принятые на основе обработки выборочных данных, позволяют оценить с вероятностной точки зрения значения входных управляющих переменных U_i , $i = \overline{1,2}$, где U_1 - количество обслуживающего персонала библиотеки, U_2 - их квалификационный уровень.

При любых вариантах решений $U = \langle U_1, U_2 \rangle$ менеджера интересует вопрос качества принимаемых решений, т.е. относительное время пребывания процесса обслуживания системы в состоянии когда, например, все каналы обслуживания заняты или свободны, или один занят, а остальные свободны и т. д. С этой целью в диссертационной работе построен комплекс моделей оценки качества принимаемых управленческих решений $M_2 = \langle M_{21}, M_{22}, M_{23} \rangle$, дающий ответ на эти вопросы при использовании процедуры обслуживания читателей с отказом (модель M_{21}), с ожиданием (модель M_{22}) и с ограничением по длине очереди (модель M_{23}).

На базе использования комплекса M созданных экономико-математических моделей создана методика принятия решений по управлению библиотечным обслуживанием, формально представленная в виде диаграммы прецедентов в нотации UML на рисунке 2.

Лицо, принимающее решение (ЛПР), активно взаимодействует с имитационной моделью, варьируя значениями входных управляемых переменных и получая с помощью моделей оптимизации компромиссное решение относительно предложенных показателей качества.

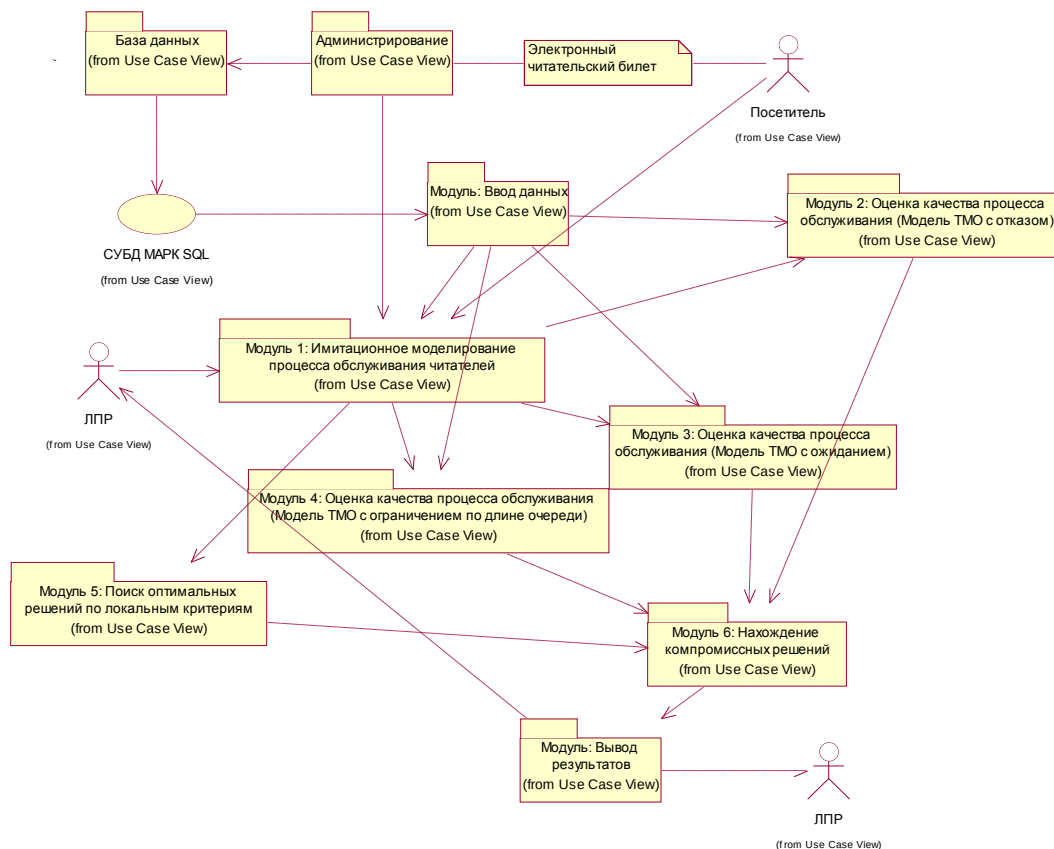


Рис. 2. Главная диаграмма прецедентов комплекса экономико-математических моделей управления библиотечным обслуживанием

Использованные источники:

1. Манеров Г.Н., Волкова В.П., Шершенева Л.А. Количественная оценка качества труда библиотекаря // Науч. и техн. библиотеки СССР. – 1989. - №2. – С. 36-38
2. Ключев В.К. Маркетинг в системе управления библиотекой : учеб. пособие / В.К. Ключев, Е.М. Ястребова. – М., 1995. – С. 75-82
3. Ковалева М.О. Имитационная модель как основа системы поддержки принятия решений ресурсами вуза / Ковалева М.О. // Современные проблемы науки и образования. - 2012. - № 4. - URL: <http://www.science-education.ru/104-6692>

Козлова Н.В.

Башкирский Государственный Аграрный Университет

ЗНАЧЕНИЕ И ЦЕЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Бухгалтерская отчётность служит основным источником информации о деятельности предприятия. Тщательное изучение бухгалтерских отчётов раскрывает причину достигнутых успехов, а также недостатков в работе предприятия, помогает наметить пути совершенствования его деятельности.

Внешние пользователи бухгалтерской информации получают возможность по данным отчетности оценить финансовое положение потенциальных партнеров.

Одной из основных таблиц отчетности является Отчет о прибылях и убытках, в которой содержатся сведения о формировании результатов деятельности предприятия. Финансовый результат является важным показателем деятельности предприятия. С этих позиций тема статьи является актуальной. В отечественной практике содержание Отчета о прибылях и убытках в последние годы претерпело определенные изменения в сторону сближения с Международными стандартами финансовой отчетности. В отечественной практике достигнутое значительное соответствие и сопоставлением с Отчетом по счету прибылей и убытков, содержание которого определено Четвертой директивой ЕЭС.

Как правило, все полученные за год доходы и расходы включаются в отчет о прибылях и убытках, в том числе результаты изменения учетных оценок, обесценения активов, влияния инфляции, изменения валютных курсов. Доходы и расходы являются элементами финансовой отчетности, используемыми для оценки финансовых результатов деятельности компании за отчетный период. Финансовые результаты компании определяются при сопоставлении доходов и расходов в виде показателей прибыли (валовой, до налогообложения, после налогообложения, чистой прибыли).

Актуальность выбранной мною темы обусловлена тем, что, несмотря на некоторую формальность порядка составления отчетности существующую в российской практике, в системе экономической информации бухгалтерская отчетность является одним из важнейших инструментов управления содержащих наиболее синтезированную и обобщенную информацию, а также основой объективной оценки хозяйственной деятельности предприятия, базой текущего и перспективного планирования, действенным инструментом для принятия управленческих решений.

Значение отчета о прибылях и убытках как полноценной составной части годового бухгалтерского отчета было определено в результате длительной экономической дискуссии во многих странах. В Германии, например, требование, сделать достоянием гласности источники формирования финансового результата на основе обязательного составления отчета о прибылях и убытках впервые было законодательно закреплено в 1959 г. Эта форма законодательно закреплена и в других странах, она стала составной частью отчетов, рекомендованных МСФО. В России порядок ее составления и представления до 1996 г. устанавливался подзаконными актами - инструкциями Министерства финансов.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации может быть исчислен как в балансе, так и в отчете о прибылях и убытках (принцип двойной бухгалтерии). Баланс является отчетом на определенный

момент, например на отчетную дату. При этом в самом балансе финансовый результат определяется сравнением собственного капитала на начало и конец отчетного года, включая суммы распределения прибыли (либо исключая уменьшение капитала) и вычитая увеличение вложенного капитала в отчетном году. Другими словами, по балансу определяется, по существу, наращение собственного капитала за отчетный период, которое должно быть равнозначно полученной прибыли предприятия (за исключением сумм дополнительных взносов и изъятий собственников). Такое наращение собственного капитала в последние годы получило название экономической прибыли.

Отчет о прибылях и убытках содержит сравнение суммы всех доходов предприятия от продажи товаров и услуг или других статей доходов и поступлений с суммой всех расходов, понесенных предприятием для поддержания его деятельности за период с начала года. Результатом данного сравнения является валовая (балансовая) прибыль или убытки за период.

Для инвесторов и аналитиков Отчет о прибылях и убытках во многих отношениях документ более важный, чем баланс предприятия, поскольку в нем содержится не застывшая, одномоментная, а динамическая информация о том, каких успехов достигло предприятие в течении года и за счет каких укрупненных факторов, каковы масштабы его деятельности.

Так как показатели в Отчете представляются не менее чем за два года, это позволяет не только отразить результаты финансово-хозяйственной деятельности организации за отчетный год, но и сравнить их с аналогичными показателями прошлых лет.

Данные, внесенные в Отчет, должны быть сопоставимы по всем отчетным периодам. Иногда это условие не выполняется. Например, если организация внесла изменения в учетную политику или в течение отчетного года изменилась нормативная база по бухгалтерскому учету. В таких случаях при подготовке бухгалтерской отчетности показатели прошлых лет подлежат корректировке. То есть они пересчитываются в Отчете так, как если бы все произошедшие в отчетном году изменения действовали и в предыдущих годах.

Рекомендуемая форма Отчета о прибылях и убытках приведена в Приказе Минфина России от 22.07.2003 N 67н. Составляя бухгалтерскую отчетность, организация может применять этот образец либо на основании рекомендованной формы разработать собственную форму Отчета. Однако главным является то, что в форме № 2 должны быть отражены все существенные показатели. Поэтому для показателей, которые важны для организации, но не представлены в рекомендованной форме, организации могут самостоятельно ввести дополнительные строки.

В условиях рыночной экономики и новых форм хозяйственные предприятия сталкиваются с рядом ранее не возникавших проблем. Одна из них – квалифицированный выбор партнёра на внутреннем и внешнем рынке,

поскольку от этого зависит эффективность будущего сотрудничества. Основным, если не единственным источником информации об устойчивости финансового положения партнёра является бухгалтерская отчётность. В рыночной экономике отчётность предприятия базируется на обобщении данных бухгалтерского учёта и является информационным звеном, связывающий предприятия с обществом и их партнёрами – пользователями информации о деятельности предприятия. Важнейшей формой выражения деловой активности предприятий является величина текущего финансового результата за определенный период – прибыли, получаемой от их производственно-эксплуатационной, инвестиционной и финансовой деятельности. Во всём деловом мире сведения о формировании прибыли рассматриваются как наиболее значимая часть бухгалтерского отчёта предприятия, дополняющая и развивающая информацию, представленную в балансе лишь в виде окончательного оформленного результата.

В отличие от бухгалтерского баланса, финансовый результат в отчете о прибылях и убытках определяется как разница между сальдо доходов и расходов отчетного периода нарастающим итогом с начала года до отчетной даты, принимая во внимание, что в бухгалтерском учете финансовый результат хозяйственной деятельности определяется подсчетом и балансированием всех прибылей и всех убытков (потерь) за отчетный период. Для этого используется счет 99 «Прибыли и убытки». Сальдо на данном счете (дебетовое - убыток, кредитовое - прибыль) отражает финансовый результат хозяйственной деятельности по кумулятивному принципу на счете 99 «Прибыли и убытки» нарастающим итогом с начала отчетного года. Таким образом, отчет о прибылях и убытках является, по существу, отчетом за определенный период (месяц, квартал, год).

Из сказанного следует, что если баланс является отражением имущества, обязательств и собственного капитала, то отчет о прибылях и убытках как составная часть годовой и промежуточной отчетности позволяет определить вид, величину и источники формирования финансового результата на основе произведенных расходов. Отчет о прибылях и убытках не только отражает прибыль или убыток как абсолютные величины, но и содержит информацию о доходности, что позволяет анализировать составляющие финансового результата.

Информация о финансовых результатах деятельности предприятия необходима для удовлетворения информационных потребностей широкого круга пользователей и принятия экономических решений. При этом согласно МСФО к пользователям отчетности относятся реальные и потенциальные инвесторы, работники, кредиторы (заимодавцы), поставщики и иные торговые кредиторы, покупатели, правительства и их органы, общественность.

Делая вывод о проделанной работе, хочется отметить важность наиболее полного и достоверного изложения в бухгалтерской отчетности

необходимой информации. Несоблюдение этих требований может привести к весьма существенным негативным последствиям, как для самого предприятия, так и для заинтересованных лиц и организаций - кредиторов, акционеров и др.

Финансовый учет и формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в России претерпевают в настоящее время все большие изменения, связанные с адаптацией к требованиям международных стандартов бухгалтерского учета.

Необходимо подчеркнуть, что происходящие изменения носят как количественный, так и качественный характер. Сама идея раскрытия всей существенной информации говорит о необходимости отражения совершенно новых для нашей учетной практики аспектов: риски, особые обстоятельства, наличие условных активов и пассивов и др.

Изменения качественного характера объясняются тем, что переход на международные стандарты учета предполагает изменения концептуального характера, которые связаны с переосмыслением целей составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 г. 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». ПБУ 4/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.99 г. №43н.
3. Бухгалтерский учет: Учебник ./ А.С. Бакаев, П.С. Безруких, Н.Д. Врублевский и др.; Под ред. П.С. Безруких.-5-е изд., перераб. и доп. - М.: Бухгалтерский учет, 2004.-736 с.
4. Пласкова Н. Формирование отчета о прибылях и убытках в соответствии с МСФО //Финансовая газета. - 2005, №35 (Данные из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»)
5. Полякова М.С. Формируем показатели отчета о прибылях и убытках // Российский налоговый курьер. - 2006, №3 (Данные из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»).

*Колмыкова М.А., к.с.н., доцент
кафедры управления персоналом*

*Бурзайкина М. И.
студент 3 курса*

*специальности «ГиМУ»
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»*

Россия, г.Оренбург

ОБЩЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ, ЕГО ПРИЗНАКИ И УРОВНИ ОРГАНИЗАЦИИ

Социальная реальность - это вся совокупность условий общественной жизни, которые выступают перед членами общества как надындивидуальные, объективно данные обстоятельства их существования.

Социальная реальность складывается из множества явлений, которые называются социальными фактами.

Социальные факты — особый тип явлений, которые имеют место только в обществе, только в совместной жизни людей. Они, с одной стороны, отличаются от явлений природы: социальные факты всегда содержат в себе какую-то исходящую от человека духовную составляющую, которой нет в физических, химических, биологических фактах. А с другой стороны, социальные явления с их вне индивидуальной, объективной данностью отличаются и от фактов сознания, от субъективных «состояний души» индивида. Очень близко с понятием социальная реальность стоит понятие общество. Давайте подробнее рассмотрим что же оно означает.

В социологии понятие «общество» имеет более широкое, универсальное значение. Немецкий социолог Г. Зиммель отмечал, что оно имеет смысл очевидности только в том случае, если так или иначе противопоставляется простой сумме отдельных людей.[1, 254]

Составляет общество совокупность социальных связей и взаимодействий, сложившихся между людьми. Общество определяется как система и способ организации каких-либо социальных связей, отношений, взаимодействий, обеспечивающий удовлетворение всех основных потребностей человека.

Рассмотрим подробнее признаки общества. Одним из главных признаков называют обычно территорию, на которой происходит объединение социальных связей.

Следующим признаком общества является его способность поддерживать и воспроизводить высокую интенсивность внутренних взаимосвязей. Ученые утверждают, что однозначно определить факторы устойчивости невозможно. На ранних этапах человеческой истории она достигалась прежде всего за счет межличностного взаимодействия. Людей связывали узы родства и соседства, строящиеся на эмоциональной, полуинстинктивной основе, на взаимном влечении, на привычке, на страхе лишиться помощи и поддержки.

Третьей отличительной чертой общества является его автономность и высокий уровень саморегуляции. Автономность общества достигается его многофункциональностью, то есть способностью создавать необходимые условия для удовлетворения разнообразных потребностей индивидов и предоставлять последним широкие возможности для самоутверждения и самореализации.

В-четвертых, общество отличает большая интегрирующая сила. Оно социализирует каждое новое поколение людей, включает его в сложившуюся систему отношений, подчиняет общепринятым нормам и правилам. Благодаря указанному качеству общество оказывается восприимчивым к нововведениям, ибо органично вбирает в себя новые социальные образования, институты, нормы, обеспечивая тем самым обновление и преемственность развития.

Нужно отметить, что выделяют 3 подхода к выявлению уровней общества. Давайте рассмотрим каждый по порядку.

Главная задача социологии при исследовании различных звеньев социальной реальности и их взаимодействия друг с другом состоит в том", чтобы выявлять и научно обосновывать механизмы перехода от индивидуального к социальному, от социального менее общего порядка к социальному более общему порядку; определять степень соответствия или несоответствия, сбалансированности или дисбалансированности в поведении различных микро- и макросистем, устанавливать мотивы и стимулы этого поведения, их эффективность. Исследование специфической социальной системы или объекта соотносится с построением микротeorии, а выявление общих черт и характеристик, свойственных классу объектов, – с микротeorиями.

Следующий подход заключается в том, что можно говорить также и об объективном и субъективном уровнях социальной реальности. Объективный уровень означает, что то или иное социальное явление существует или, говоря словами Дюркгейма, является "вещью". Это действующие личности, социальные действия и взаимодействия, структуры управления, законы, социальные и экономические институты и т.д. Субъективный уровень относится к явлениям, которые не имеют материального существования (умственные процессы, социальные установки, нормы ценности и т.д.). Однако существуют социальные явления, которые невозможно отнести только к объективным или только к субъективным. [1, 139]

Третий подход основывается на функциональном анализе общества Т. Парсонса, который изучал общество не как совокупность структурных элементов, прежде всего как совокупность функциональных зависимостей функциональной зависимостью он называл то, что придает совокупности элементов в целом такие свойства, которыми в отдельности не обладает ни один из них. Определив необходимые социальные функции, которые должна выполнять система, чтобы не погибнуть, Парсонс на этой основе искал

реальных исполнителей этих функций в обществе. В качестве таких исполнителей он выделил четыре полсистемы (экономика, политика, культура и родство), затем указал те социальные институты, которые осуществляли реальные социальные процессы (заводы, банки, школа; семья) и разработал теорию социальных ролей, которые человек должен выполнять в рамках каждой из подсистем.[3, 68]

Таким образом, под обществом как социальной системой в социологии понимается большая упорядоченная совокупность социальных явлений и процессов, более или менее тесно взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом и образующих единое социальное целое.

Следует отметить еще то, что в современном обществе существуют примеры других социальных реальностей, например виртуальная реальность. Особенно ярким примером могут послужить социальные сети. Социальные сети выполняют следующие функции:

1. возможность создания индивидуальных профилей, в которых будет содержаться определенная информация о пользователе (его имя, семейный статус, интересы и пр.);

2. возможность взаимодействия пользователей (посредством просмотра профилей друг друга, внутренней почты, комментариев и пр.);

3. возможность достижения совместной цели путем кооперации (например, целью социальной сети может быть поиск новых друзей, ведение группового блога и пр.);

4. возможность обмена ресурсами (к примеру, информацией);

5. возможность удовлетворения потребностей за счет накопления ресурсов (например, путем участия в социальной сети можно обзаводиться новыми знакомыми и тем самым удовлетворять потребность в общении).

Итак, можно сделать вывод, что социальные сети полностью могут заменить «реальное» общение.

Еще одним примером искусственной социальной реальности может послужить небезызвестный телепроект «ДОМ-2». Главная идея заключается в том, что ограниченное число молодых парней и девушек живут на опять же ограниченной территории. И в свое свободное время должны заниматься только одним – стоять любовь. В общем идея настолько проста и к удивлению интересна, что смотрят это шоу все – начиная от школьников, заканчивая бабушками на пенсии. Эту модель даже можно было бы назвать идеальной коммерческой стратегией. Но давайте рассмотрим ее со стороны социальной реальности. В итоге мы имеем ограниченную территорию, ограниченное количество людей и, собственно, их общение между собой. В общем то все как в обществе, только масштабы намного меньше, а все связи (конфликты, любовь, влияние руководителей проекта) намного «концентрированное».

Вывод можно сделать только один: часто искусственно созданные модели социальной реальности несут в себе достаточно много негативных аспектов, так как достаточно сильно искажают реальное положение вещей.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что общество - это универсальный способ организации социальных связей и социального взаимодействия, обеспечивающий удовлетворение всех основных потребностей людей, самодостаточный, саморегулирующийся и самовоспроизводящийся.

Использованные источники:

1. Бельский В.Ю. Социология: Учебник / Под ред. Д.Г. Лощакова.- М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Комаров М.С. Социология: Учеб.пособие для вузов.- М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 2009.
3. Социология: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Д.С. Клементьева.- М.: СЛОВО: Эксмо, 2011.
4. Бороноев А.О. О понятиях "общество" и "социальное" // Социологические исследования.- 2008.- № 8.- С. 7.

*Колмыкова М. А., к.с.н., доцент
кафедры управления персоналом*

*Бурзайкина М. И.
студент 3 курса
специальности «ГиМУ»
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»*

Россия, г.Оренбург

ОБЩЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ, ЕГО ПРИЗНАКИ И УРОВНИ ОРГАНИЗАЦИИ

Социальная реальность - это вся совокупность условий общественной жизни, которые выступают перед членами общества как надындивидуальные, объективно данные обстоятельства их существования.

Социальная реальность складывается из множества явлений, которые называются социальными фактами.

Социальные факты — особый тип явлений, которые имеют место только в обществе, только в совместной жизни людей. Они, с одной стороны, отличаются от явлений природы: социальные факты всегда содержат в себе какую-то исходящую от человека духовную составляющую, которой нет в физических, химических, биологических фактах. А с другой стороны, социальные явления с их вне индивидуальной, объективной данностью отличаются и от фактов сознания, от субъективных «состояний души» индивида. Очень близко с понятием социальная реальность стоит понятие общество. Давайте подробнее рассмотрим что же оно означает.

В социологии понятие «общество» имеет более широкое, универсальное значение. Немецкий социолог Г. Зиммель отмечал, что оно

имеет смысл очевидности только в том случае, если так или иначе противопоставляется простой сумме отдельных людей.[1, 254]

Составляет общество совокупность социальных связей и взаимодействий, сложившихся между людьми. Общество определяется как система и способ организации каких-либо социальных связей, отношений, взаимодействий, обеспечивающий удовлетворение всех основных потребностей человека.

Рассмотрим подробнее признаки общества. Одним из главных признаков называют обычно территорию, на которой происходит объединение социальных связей.

Следующим признаком общества является его способность поддерживать и воспроизводить высокую интенсивность внутренних взаимосвязей. Ученые утверждают, что однозначно определить факторы устойчивости невозможно. На ранних этапах человеческой истории она достигалась прежде всего за счет межличностного взаимодействия. Людей связывали узы родства и соседства, строящиеся на эмоциональной, полуинстинктивной основе, на взаимном влечении, на привычке, на страхе лишиться помощи и поддержки.

Третьей отличительной чертой общества является его автономность и высокий уровень саморегуляции. Автономность общества достигается его многофункциональностью, то есть способностью создавать необходимые условия для удовлетворения разнообразных потребностей индивидов и предоставлять последним широкие возможности для самоутверждения и самореализации.

В-четвертых, общество отличает большая интегрирующая сила. Оно социализирует каждое новое поколение людей, включает его в сложившуюся систему отношений, подчиняет общепринятым нормам и правилам. Благодаря указанному качеству общество оказывается восприимчивым к нововведениям, ибо органично вбирает в себя новые социальные образования, институты, нормы, обеспечивая тем самым обновление и преемственность развития.

Нужно отметить, что выделяют 3 подхода к выявлению уровней общества. Давайте рассмотрим каждый по порядку.

Главная задача социологии при исследовании различных звеньев социальной реальности и их взаимодействия друг с другом состоит в том", чтобы выявлять и научно обосновывать механизмы перехода от индивидуального к социальному, от социального менее общего порядка к социальному более общему порядку; определять степень соответствия или несоответствия, сбалансированности или дисбалансированности в поведении различных микро- и макросистем, устанавливать мотивы и стимулы этого поведения, их эффективность. Исследование специфической социальной системы или объекта соотносится с построением микротеоории, а выявление

общих черт и характеристик, свойственных классу объектов, – с микротеориями.

Следующий подход заключается в том, что можно говорить также и об объективном и субъективном уровнях социальной реальности. Объективный уровень означает, что то или иное социальное явление существует или, говоря словами Дюркгейма, является "вещью". Это действующие личности, социальные действия и взаимодействия, структуры управления, законы, социальные и экономические институты и т.д. Субъективный уровень относится к явлениям, которые не имеют материального существования (умственные процессы, социальные установки, нормы ценности и т.д.). Однако существуют социальные явления, которые невозможно отнести только к объективным или только к субъективным. [1, 139]

Третий подход основывается на функциональном анализе общества Т. Парсонса, который изучал общество не как совокупность структурных элементов, прежде всего как совокупность функциональных зависимостей. Функциональной зависимостью он называл то, что придает совокупности элементов в целом такие свойства, которыми в отдельности не обладает ни один из них. Определив необходимые социальные функции, которые должна выполнять система, чтобы не погибнуть, Парсонс на этой основе искал реальных исполнителей этих функций в обществе. В качестве таких исполнителей он выделил четыре подсистемы (экономика, политика, культура и родство), затем указал те социальные институты, которые осуществляли реальные социальные процессы (заводы, банки, школа; семья) и разработал теорию социальных ролей, которые человек должен выполнять в рамках каждой из подсистем. [3, 68]

Таким образом, под обществом как социальной системой в социологии понимается большая упорядоченная совокупность социальных явлений и процессов, более или менее тесно взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом и образующих единое социальное целое.

Следует отметить еще то, что в современном обществе существуют примеры других социальных реальностей, например виртуальная реальность. Особенно ярким примером могут послужить социальные сети. Социальные сети выполняют следующие функции:

1. возможность создания индивидуальных профилей, в которых будет содержаться определенная информация о пользователе (его имя, семейный статус, интересы и пр.);

2. возможность взаимодействия пользователей (посредством просмотра профилей друг друга, внутренней почты, комментариев и пр.);

3. возможность достижения совместной цели путем кооперации (например, целью социальной сети может быть поиск новых друзей, ведение группового блога и пр.);

4. возможность обмена ресурсами (к примеру, информацией);

5. возможность удовлетворения потребностей за счет накопления ресурсов (например, путем участия в социальной сети можно обзаводиться новыми знакомыми и тем самым удовлетворять потребность в общении).

Итак, можно сделать вывод, что социальные сети полностью могут заменить «реальное» общение.

Еще одним примером искусственной социальной реальности может послужить небезызвестный телепроект «ДОМ-2». Главная идея заключается в том, что ограниченное число молодых парней и девушек живут на опять же ограниченной территории. И в свое свободное время должны заниматься только одним – стоять любовь. В общем идея настолько проста и к удивлению интересна, что смотрят это шоу все – начиная от школьников, заканчивая бабушками на пенсии. Эту модель даже можно было бы назвать идеальной коммерческой стратегией. Но давайте рассмотрим ее со стороны социальной реальности. В итоге мы имеем ограниченную территорию, ограниченное количество людей и, собственно, их общение между собой. В общем то все как в обществе, только масштабы намного меньше, а все связи (конфликты, любовь, влияние руководителей проекта) намного «концентрированное».

Вывод можно сделать только один: часто искусственно созданные модели социальной реальности несут в себе достаточно много негативных аспектов, так как достаточно сильно искажают реальное положение вещей.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что общество – это универсальный способ организации социальных связей и социального взаимодействия, обеспечивающий удовлетворение всех основных потребностей людей, самодостаточный, саморегулирующийся и самовоспроизводящийся.

Использованные источники:

- 1 Бельский В.Ю. Социология: Учебник / Под ред. Д.Г. Лощакова.- М.: ИНФРА-М, 2007.
- 2 Комаров М.С. Социология: Учеб. пособие для вузов.- М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 2009.
- 3 Социология: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Д.С. Клементьева.- М.: СЛОВО: Эксмо, 2011.
- 4 Бороноев А.О. О понятиях "общество" и "социальное" // Социологические исследования.- 2008.- № 8.- С. 7.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ ПОРЯДКА В ГОРОДЕ

Аннотация: В статье рассмотрена тема применения расширения возможностей системы GPS для нужд коммунального хозяйства города. Применение GPS.

Ключевые слова: модернизация, технологии, коммунальное хозяйство

GPS (ГЛОНАСС) мониторинг—это понятие не так давно вошло в жизнь каждого из нас. С его помощью можно отследить в любой точке нашей планеты автомобиль, груз, человека или другой любой объект, четко контролировать и координировать действия сотрудников в разных сферах деятельности человека. Все системы спутникового слежения, или как еще его часто называют спутникового мониторинга, основаны на использовании данных поступающих от спутников GPS и ГЛОНАСС. Особенностью систем ГЛОНАСС или GPS мониторинга является не только определение точного местоположения объекта, но и возможность вести наблюдение в режиме реального времени. Такие характеристики системы спутникового мониторинга позволяют очень точно определить маршрут передвижения, время в пути, скорость и пройденное расстояние. Использование системы GPS мониторинг транспорта позволяет оптимизировать работу транспортных компаний, которые занимаются перевозкой пассажиров или грузов. Для них длина маршрута и время в дороге это затраты, которые необходимо четко контролировать. Таким образом, ГЛОНАСС или GPS мониторинг—это лучший способ решения подобных задач. Несмотря на то, что изначально проект GPS был направлен на военные цели, сегодня GPS широко используются в гражданских целях. GPS-приёмники продают во многих магазинах, торгующих электроникой, их встраивают в мобильные телефоны, смартфоны, КПК и т.п.

Общим недостатком использования любой радионавигационной системы является то, что при определённых условиях сигнал может не доходить до приёмника, или приходиться со значительными искажениями или задержками. Например, практически невозможно определить своё точное местонахождение в глубине квартиры внутри железобетонного здания, в подвале или в тоннеле даже профессиональными геодезическими приемниками. Так как рабочая частота GPS лежит в дециметровом диапазоне радиоволн, уровень приёма сигнала от спутников может серьёзно ухудшиться под плотной листвой деревьев или из-за очень большой облачности. Нормальному приёму сигналов GPS могут повредить помехи от многих наземных радиисточников, а также (в редких случаях) от магнитных бурь, либо преднамеренно создаваемые «глушилками» (данный

способ борьбы со спутниковыми автосигнализациями часто используется автоугонщиками).

Рассмотрим пример, внедрения GPS/ГЛОНАСС мониторинга на предприятии занимающегося содержанием улично-дорожной сети города. Дополнительно к основному оборудованию (GPS приемников, GSM передатчиков, топливных датчиков) устанавливается оборудование на все вспомогательные приборы (подъем-опускание ковша, работа щетки, расход инертных материалов и т.п.). Все это дает нам возможность увидеть в реальном времени работу того или иного механизма. Получаемые данные от датчиков, система, обрабатывает и программным образом накладывает на карту города по выданному заданию производства. По окончании рабочего дня, мастер сможет проконтролировать выполнения производственного задания, и возможность спланировать на следующий день программу работ. Это позволяет более качественно выполнять предприятию свои обязательства по содержанию порядка на улично-дорожной сети города, вести контроль за соблюдением плана, учет затрат на топливо.

Описанный выше пример внедрении GPS мониторинга дает возможность экономии средств предприятия за счет уменьшения затрат на:

- исключение «дубль» работ техники (когда техника делает одну и ту же работу из за недостатка информации о ее выполнении);
- экономия горюче-смазочных материалов (исключаем возможность дополнительного слива топлива);
- более качественно выполнять свою работу (меньше работ по переделыванию объемов);
- экономия фонда рабочего времени (видимость времени работы каждого механизатора);
- выполнение производственного задания каждой единицы техники на 100% и т.д.

На всю технику в компании устанавливаются специальные GPS/ГЛОНАСС модули. Такие модули состоят из GPS приемников и GSM передатчиков и используются в системах мониторинга транспорта. Модуль получает сигналы от спутников GPS/ГЛОНАСС и вычисляет свое местоположение, затем координаты по GPRS передаются на сервер системы мониторинга транспорта. Чтобы просмотреть маршрут передвижения транспорта, можно воспользоваться клиентской частью системы GPS/ГЛОНАСС мониторинга транспорта, которая позволяет на интерактивной карте отследить маршрут транспорта, его скорость, время в пути и на стоянках, а также есть возможность установки на бензобак, что позволяет следить за расходом топлива. Все эти данные помогут более четко координировать действия своих сотрудников и эффективно распределять транспортные затраты.

Использованные источники:

1. ГЛОНАСС. Принципы построения и функционирования//Под ред. А.И. Перова, В.И. Харисова. М.: Радиотехника. 2005.
2. Поваляев А.А. Спутниковые радионавигационные системы: время, показание часов, формирование измерений и определение относительных координат. М.: Радиотехника. 2008.
3. Решетнев М.Ф. развитие спутниковых радионавигационных систем//Информационный бюллетень НТИ «Интернавигация». 1992.
4. Шебшаевич В.С. Развитие теоретических основ спутниковой радионавигации ленинградской радиокосмической школой//Радионавигация и время, РИРВ. №1. 1992.
5. Википедия: [Электронный ресурс]. 16.01.2013. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/GPS>. (Дата обращения: 06.02.2013).

Комарова Е.Н.

магистр

бухгалтер

ГБОУ детский сад № 2724

ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье показана роль финансового планирования для коммерческого предприятия. Представлены результаты анализа составления бюджета затрат на реализацию продукции.

Ключевые слова: финансовое планирование, бюджетирование, смета, расчет точки безубыточности.

Komarova E.N.

Financial planning and budgeting in a commercial organization

Annotation. The article shows the role of financial planning for business. Presents the results of the analysis of the costs of production.

Keywords: financial planning, budgeting, calculation of the break-even point estimates.

Важным ресурсом любого предприятия являются финансы и именно финансовое управление и планирование в современных условиях выходит на первый план.

Руководитель компании всегда должен знать, сколько денег у него будет завтра, через месяц, через полгода. А если учесть, что многие компании живут за счет кредитов, и как правило, процентные ставки достаточно высоки, то не всегда можно сразу представить общую картину финансового состояния организации, а также точно определить структуру входящих и исходящих финансовых потоков[3,с.16].

Главной целью финансового планирования является приведение в соответствие расходов с доходами предприятия, а также определение оптимальных источников финансирования деятельности.

Финансовое планирование направлено на предвидение возможных ошибок в распоряжении финансами, а также оно способствует более эффективному использованию возможностей.

Накопление опыта функционирования предприятий в условиях рыночной экономики позволило разработать определенные подходы к планированию процессов на предприятии, которые максимально учитывают интересы собственников.

Функционально финансовое планирование позволяет:

- Показать общую картину возможностей функционирования предприятия;
- Обосновать необходимые объемы производства и реализации продукции, работ или услуг предприятия, которые необходимы для безубыточного функционирования предприятия;
- Оптимизировать затраты на производство и реализацию товаров и услуг;
- Рассчитать и оптимизировать прибыль предприятия по ее видам и составляющим;
- Определить наиболее рациональное распределение и использование прибыли: формирование фондов: резервного, накопления, социального развития, а также выплаты дивидендов;
- Оптимизировать налоговые выплаты[4,225].

Последний пункт особенно актуален для предприятий, но современный процесс оптимизации налогообложения имеет как положительные так и отрицательные последствия в виде санкций налоговых органов.

Процесс финансового планирования можно разбить на шесть этапов (рисунок 1).

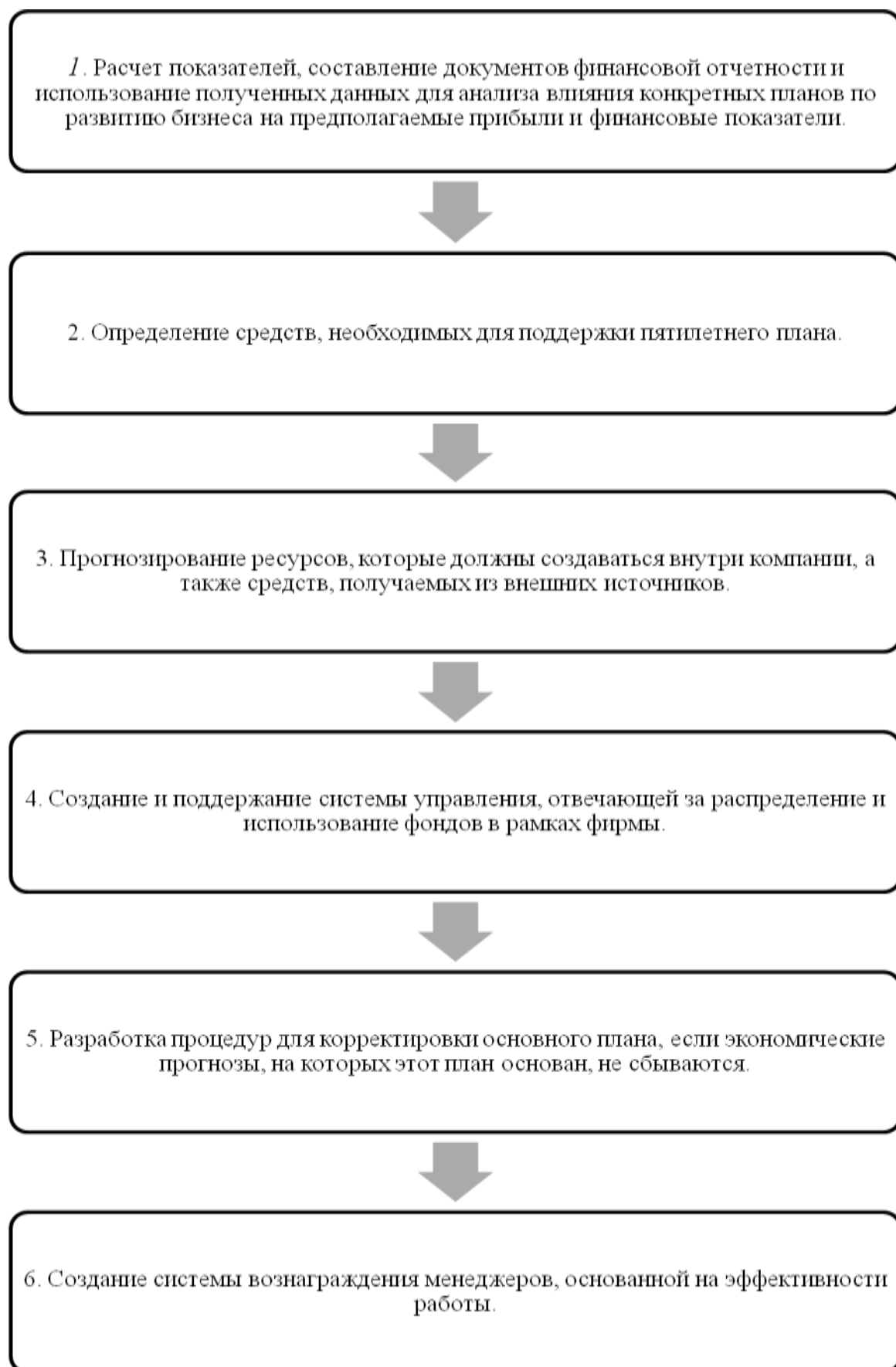


Рис. 1 Этапы финансового планирования

Система финансового планирования включает в себя следующие основные виды планов:

1. План (прогноз) объема деятельности в целом по предприятию и по основным видам деятельности.
2. Баланс (план) доходов и расходов.
3. План (прогноз) денежных поступлений и выплат (баланс наличности), включая платежный календарь и кассовый план.
4. Сводный баланс активов и пассивов предприятия (плановый баланс).

Планы в финансовом планировании в основном разрабатываются на год, квартал и месяц. При обосновании плановых показателей учитываются долговременные прогнозы, а также конкретная ситуация во внешней среде и возможности ресурсного потенциала предприятия.

Целью разработки плана объема деятельности является обоснование для планового периода такого объема реализации при заданном уровне цен, который обеспечивает необходимую прибыльность работы предприятия. В этом плане обобщаются результаты расчетов планов коммерческой деятельности, плана маркетинга, производственного плана. При этом, если объемные показатели деятельности, определяемые на основе этих планов, не обеспечивают достижение необходимой прибыльности предприятия, то на основе обратной связи осуществляется корректировка планов (коммерческой деятельности, маркетинга) на предмет их оптимизации.

Показателями разделов плана по объему реализации являются:

- выручка от продаж товаров и услуг (по количеству и в сумме), в том числе по основным видам деятельности, номенклатуре товаров и услуг;
- объем производства товаров и услуг (производственная программа);
- объем валовых доходов (выручка-нетто без стоимости сырья, налога на добавленную стоимость и акцизов).

Алгоритм расчета при этом может быть дифференцирован в зависимости от достоверности и полноты информации об изменении (динамике) объемных показателей деятельности предприятия. В частности, возможен прогноз на основе среднего темпа роста за последние 2–3 года с учетом пересчета всех динамических рядов в сопоставимый вид (с применением коэффициента-дефлятора).

Расчет производится по формуле

где O_t — прогнозный объем реализации в t -м году (руб.);

O — объем реализации в $(t-1)$ -м году (руб.);

Y_o — фактический индекс (средний) роста объема реализации в сопоставимых ценах в последние годы;

$Y_{инф}$ — среднегодовой темп инфляции в прогнозируемом периоде (%);

t — число лет прогнозного периода.

Вторым способом является расчет на основе трендовой модели:

$$y_1 = a + bt$$

или многофакторной модели:

$$y_1 = a + bx_1 + c_1x_2 \dots c_{n-1}x_n$$

где a , b , c — параметры уравнения, которые определяются на основе данных предыдущих периодов (количество анализируемых лет для расчета параметров уравнения должно быть больше, чем прогнозный период). При этом параметры “ b ”, “ c ” характеризуют скорость изменения прогнозируемого показателя или под влиянием времени (t), или под влиянием какого-то значимого фактора. Параметры определяются методом наименьших квадратов или с использованием программы Excel.

Наиболее вероятный вариант объема реализации (средний) определяется на основе: экспертной оценки минимального и максимального вариантов, плана коммерческой деятельности; с учетом ресурсных ограничений и возможных рисков, в том числе поведения конкурентов; факторов, оказывающих непосредственное влияние на объем реализации.

Плановый объем реализации и производственная программа (план производства) служат базой для определения:

— плана валовых доходов, т. е. добавленной стоимости (объем реализации без НДС и стоимости сырья), как результата производства и реализации продукции и услуг (этот план затем уточняется с учетом оптимизации структуры цены реализации и цены покупки сырья, а также ассортимента и объема реализации);

— плана по закупке сырья и материалов в целом и по видам, что служит последующим обоснованием для заключения договоров с поставщиками на поставку сырья и материалов. Потребность в закупке сырья рассчитывается на основе продуктового баланса следующего вида (в натуральных единицах и по сумме):

$$\Pi = P + Z_k - Z_n + B_p,$$

где Π — необходимый объем закупки сырья по номенклатуре;

P — количество расходуемого сырья для производственных нужд;

Z_k — запасы (норматив) сырья на конец периода;

Z_n — фактические запасы сырья на начало периода;

B_p — прочее выбытие сырья.

Расчеты планов реализации и валовых доходов завершаются аналитической запиской, в которой дается обоснование показателям, а также оценка запаса финансовой прочности при данном плановом объеме реализации товаров и услуг (валовых доходов).

Большое значение при финансовом планировании имеет расчет безубыточности. Точка самоокупаемости (безубыточности, порог рентабельности) — это такой объем продаж (выручки, валовых доходов), который обеспечивает безубыточную работу предприятия, но не приносит

прибыли (в этой точке прибыль равна 0). Т.е. доходы равны совокупным затратам предприятия.

Цель расчета этого показателя — аналитическо-информационная, т. е. определение минимально допустимого объема реализации продукции и услуг, обеспечивающего безубыточную работу предприятия.

Формула расчета точки самоокупаемости для предприятий сферы услуг имеет следующий вид:

$$T_c = \frac{\text{Σ плановых условно – постоянных затрат}}{1 - \text{сложившийся уровень условно – переменных затрат}}$$

При этом уровень условно-переменных затрат может определяться:

$$\begin{aligned} & \text{Уровень} \\ & \text{условно –} \\ & \text{переменных} \\ & \text{затрат} \\ & \text{или} \end{aligned} = \frac{\text{Σ условно – переменных затрат}}{\text{Σ выручки}}$$

$$\begin{aligned} & \text{Уровень} \\ & \text{условно –} \\ & \text{переменных} \\ & \text{затрат} \end{aligned} = \frac{\text{Σ условно – переменных затрат}}{\text{Σ валового дохода}}$$

В зависимости от того, что стоит в знаменателе при определении уровня условно-переменных затрат, этот же показатель будет определять экономическое содержание точки самоокупаемости (сумма выручки или валовых доходов). Этот расчет дает общее представление относительно того, какой объем реализации требуется для того, чтобы предприятие окупало себя.

Баланс доходов и расходов — это план финансовых результатов, в котором на основе сопоставления сумм доходов и расходов определяется сумма прибыли, а в последующем рассчитывается рентабельность.

При составлении баланса доходов и расходов учитываются:

- план объема деятельности, включая план реализации и план валовых доходов;
- план затрат и себестоимости, включая прямые затраты (сырье, материалы и другие) и накладные (условно-постоянные);
- план по налоговым выплатам с учетом налогового режима, системы налогообложения;
- мероприятия по оптимизации доходов и затрат.

При планировании доходов и расходов целесообразно брать во внимание не только общий оборот (выручку) по реализации товаров и услуг, но и чистый оборот (нетто-продажи, т. е. выручка минус сырье по ценам покупки), а именно — валовые доходы. Это необходимо, во-первых, для сопоставимости доходов и расходов вне зависимости от затрат и цен на сырье, во-вторых, для определения затратности (издержкоемкости)

продукции и услуг по времени или по видам деятельности (оценка экономической целесообразности тех или иных проектов, мероприятий).

Форма плана доходов и расходов может быть различной: в виде баланса или другом виде, но при этом необходимо учитывать принятый в налогообложении порядок расчета прибыли.

Расчет прибыли осуществляется в настоящее время (в соответствии с бухгалтерской формой отчетности по ОКУД — 0710002) в форме “Отчет о прибылях и убытках” (Приложение № 1 к Приказу Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н) следующим образом:

$$B - Cc = Bп,$$

где В — выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ и услуг (за минусом НДС, акцизов и обязательных аналогичных платежей для предприятий, с которых они взимаются);

Сс — себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

Вп — валовая прибыль (убыток);

$$Bп - Зк - Зу = Пп,$$

где Зк — коммерческие расходы;

Зу — управленческие расходы;

Пп — прибыль (убыток) от продаж;

$$Пп + Дп - Зп + Дд + Др - Зр = Пн,$$

где Дп — проценты к получению;

Зп — проценты к уплате;

Дд — доходы от участия в других организациях;

Др — прочие доходы;

Зр — прочие расходы;

Пн — прибыль до налогообложения, в том числе постоянные налоговые обязательства (активы);

$$Пн + Оа - Оо - Нп = Чп,$$

где Оа — изменение отложенных налоговых активов;

Оо — изменение отложенных налоговых обязательств;

Нп — текущий налог на прибыль;

Чп — чистая прибыль.

Таким образом, полученная прибыль до налогообложения корректируется за счет отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Из прибыли до налогообложения вычитаются региональные и местные налоги, а также доходы по видам деятельности, освобожденным в соответствии с законодательством от налогообложения (уменьшается налоговая база по налогу на прибыль).

План денежных поступлений и выплат, или, как еще его называют, баланс наличности (план движения денежных средств), разрабатывается на основе плана объема деятельности, плана по затратам и себестоимости, плана по источникам и использованию инвестиций и другим. В нем

отражается поступление и расходование наличных и безналичных денег с расчетного счета и по кассе. Его назначение — обеспечение сбалансированности поступлений денежных средств и их расходования по времени и объемам. На основе этого баланса определяется потребность или во внешнем займе по срокам и суммам, или в дополнительном размещении временно свободных денежных средств (покупка акций сторонних организаций, размещение их на депозите в банке под более высокие проценты и т. д.).

Пользователями этого плана могут быть как внешние (инвесторы, кредиторы), так и внутренние (управленческий персонал, финансовые и бухгалтерские службы, а также отдельные специалисты в соответствии с их участием в расходовании денежных средств).

Для внутреннего пользования план текущих денежных поступлений и выплат разрабатывается на один год, с конкретизацией движения наличности на квартал, месяц, декаду. Это позволяет оперативно принимать решения по формированию условий платежеспособности предприятия. Наиболее распространенным для оперативного плана является формат платежного календаря.

Баланс активов и пассивов (плановый баланс) разрабатывается на основании данных плана доходов и расходов, плана денежных поступлений и выплат, плана по источникам и использованию инвестиций.

Основная цель составления планового баланса заключается:

- в формировании ликвидности предприятия и условий, ее обеспечивающих;
- плановых расчетов кредитоспособности предприятия и отражения их в балансе;
- обосновании условий капитализации предприятия и повышения его стоимости.

Плановый баланс дает представление об имуществе и капитале на будущее и служит для уточнения возможной динамики стоимости имущества и капитала.

Этот баланс не отражает результатов деятельности предприятия за какой-либо период времени, а представляет собой мгновенный “снимок”, фиксирующий сильные и слабые стороны предприятия на конец планового года с точки зрения финансов. Любой отдельно взятый элемент баланса сам по себе значит немного. Однако когда все элементы рассматриваются в соотношении друг с другом, это во многом позволяет судить об устойчивости финансового состояния предприятия. Поэтому при планировании баланса на конец предстоящего периода необходимо определить оптимальные соотношения между его статьями и в последующем проводить мероприятия по обеспечению соответствия фактических показателей плановым (по показателям и пропорциям).

При традиционном последовательном планировании вначале планируются активы, а затем пассивы баланса. Плановый баланс и его составляющие используются для оценки кредитоспособности предприятия с учетом его финансового положения, состояния собственных оборотных средств, проверки соответствия показателей ликвидности рекомендуемым предельным значениям, обеспечения пропорциональности вложения средств в соответствии с источниками их формирования. [4,с.245]

Многие менеджеры оценивают современный процесс финансового планирования как трудоемкий и болезненный. И у них остается уверенность в том, что результаты не могут быть достаточно надежными. В соответствии с недавно проведенным опросом среди профессионалов в области финансов только 45% из них удовлетворены процессом финансового планирования, а 90% убеждены, что он слишком сложен и громоздок. Тем не менее 71% профессионалов убеждены в том, что добросовестное стратегическое планирование — это наиболее важный вид деятельности для будущего успеха.

Трудности современного процесса планирования заключаются в следующем. Во-первых, он проходит слишком медленно. Планы часто устаревают до того, как они оказываются завершенными. Это рождает проблемы при их реализации, а также снижает точность прогнозирования прибылей. Во-вторых, этот процесс требует значительных усилий со стороны менеджеров.

В этой связи будет интересен опыт финансового планирования на коммерческом предприятии ООО «Маэстро». Предприятие занимается реализацией оборудования для монтажа систем водоснабжения, отопления и вентиляции.

Всеми делами, связанными с учетом и финансами руководит финансовый директор ООО «Маэстро», он исполняет также обязанности главного бухгалтера предприятия. В его подчинении работает финансово-экономический отдел и бухгалтерия.

Финансово-экономический отдел занимается разработкой кредитных программ, ведет учет дебиторской и кредиторской задолженности, разрабатывает текущие и перспективные планы финансирования деятельности ООО «Маэстро».

Финансовое планирование на предприятии выражается в разработке различных бюджетов подразделений и смет на строительно-монтажные работы по установке оборудования. Разработкой смет занимаются профильные специалисты проектного и инженерно-технического отделов.

Суммы финансирования проектов и бюджеты подразделений согласовываются с Финансовым директором и утверждаются Генеральным директором предприятия.

Планирование объемов реализации продукции, а также строительно-монтажных работ осуществляется на основании заключенных с заказчиками договоров.

Планирование переменных затрат на закупку продукции осуществляется непосредственно под каждый проект, на основе информации о ценах поставщиков и подрядчиков, с которыми у ООО «Мазстро» налажены устойчивые длительные коммерческие отношения.

Планирование потребности в оборотных средствах осуществляется на основании разрабатываемых смет и ведется достаточно оперативно.

Планирование потребности в основном рабочем персонале и оплате его труда осуществляется на основании заключенных договоров.

Планирование ИТ и АУ персонала и фонда оплаты труда осуществляется на основании штатного расписания и установленных должностных окладов.

Планирование прибыли осуществляется на основании затратного метода, путем включения в стоимость заказа определенной надбавки к затратам на осуществление проекта, но с учетом рыночной стоимости.

План движения денежных средств составляется также на основе заключенных контрактов на поставку продукции, выполнение работ и рассчитанных смет затрат.

Финансовое планирование направлено на обеспечение бесперебойного функционирования предприятия. На предприятии поддерживается необходимый товарный запас, финансируемый за счет собственных средств предприятия. Финансовая стратегия заключается в обязательном покрытии всех расходов связанных с тем или иным проектом монтажа оборудования в основном за счет средств заказчика.

Текущее планирование финансовой деятельности осуществляется на основании плана доходов и расходов, а также разработанных смет на тот или иной проект и наличия финансовых ресурсов.

За выполнение и реализацию тех или иных проектов, несут ответственность непосредственные функциональных руководители.

Контроль за соблюдением бюджетов подразделений лежит на руководителях подразделений. В случае превышения расходов по тому или иному подразделению руководитель этого подразделения предоставляет полный отчет, в результате чего произошло увеличение плановых затрат, а также он заранее согласовывает предполагаемые увеличения затрат с финансовым директором. Принимает решение об увеличении финансирования Генеральный директор.

Как мы уже говорили, финансовая служба представлена бухгалтерией и финансово-экономическим отделом. Однако при решении различных финансовых вопросов учитывается мнение руководителей не только этих служб.

Предприятие работает с прибылью. Следовательно, финансовое планирование и управление можно считать эффективным.

Финансовое планирование в ООО «Маэстро» осуществляется на краткосрочный период. Максимальный срок планирования составляет в среднем 1 квартал. Финансовое планирование строится на основании плана продаж и анализа рынка. Продажи на предприятии подвержены сезонным колебаниям. Так например пик продаж приходится на весенне-летний сезон, когда активизируются процессы осуществления капитального строительства и ремонта как на предприятиях так и среди физических лиц.

Логика формирования согласования и утверждения бюджетов на предприятии представлена в таблице 2.

Таблица 1

Формирование, согласование и утверждение бюджетов

Бюджет	Ответственный за формирование	С кем согласуется бюджет	Утверждение бюджета	Срок утверждения
Бюджет закупок	Коммерческий директор	Финансовый директор Директор по торговле Технический директор	Генеральный директор	2-3 дня
Формирование сметы на выполнение работ по установке оборудования	Технический директор	Финансовый директор Коммерческий директор Главный экономист	Генеральный директор	5-14 дней
Бюджет на квартал	Финансовый директор	Коммерческий директор Директор по торговле Технический директор Директор по персоналу IT-директор	Генеральный директор	5-7 дней

Бюджет затрат также формируется на основании плана продаж, а также бюджетов подразделений. За выполнение бюджета закупок отвечает Коммерческий директор.

Данные о поступлениях и затратах передаются Финансовому директору, который формирует бюджет на квартал.

Управление затратами происходит на основании разрабатываемых бюджетов подразделений. При возникновении необходимости в дополнительных затратах вопрос решается ответственным лицом оперативно, по согласованию с соответствующими специалистами, Финансовым и Генеральным директором.

В последние годы в российских компаниях при финансовом планировании внедряется понятие “бюджетирование” согласно зарубежной практики. Бюджетирование является процессом построения детальных количественных планов. Бюджетирование по форме — это система взаимосвязанных бюджетов. Бюджет — количественное воплощение плана, характеризует доходы и расходы на определенный период, а также капитал, который необходимо привлечь для достижения целей. Он детализирует показатели текущих финансовых планов и является главным плановым документом, доводимым до “центров ответственности” всех типов [1,с.384].

Одним из видов финансового планирования является составление ряда финансовых смет (бюджетов). В их числе можно отметить:

- смету реализации продукции;
- план производства продукции;
- смету прямых затрат на оплату сырья, материалов;
- смету прямых затрат на оплату труда;
- смету переменных накладных расходов;
- смету административных и коммерческих расходов;
- смету себестоимости продукции;
- отчет о прибылях и убытках;
- кассовый план;
- прогнозный балансовый отчет [5,с.362].

На основе показателей этих смет (бюджетов) составляется общая (главная) финансовая смета (бюджет) предприятия.

Рассмотрим как в ООО «Маэстро» происходит расчет затрат на реализацию оборудования для монтажа системы горячего водоснабжения

Расчеты выполняются в следующей последовательности:

- определяется стоимость и сумма амортизации торгового оборудования (табл. 2)
- разрабатывается смета прямых затрат на закупку продукции (табл. 3)
- составляется смета коммерческих и управленческих расходов (табл. 4);
- Производится расчет издержек обращения (табл. 5).

Таблица 2

Расчет стоимости и амортизации торгового оборудования и транспортных средств

	Тип и класс оборудования	Кол-во единиц оборудования	Цена единицы оборудования	Общая цена оборудования	Норма амортизации, %	Сумма амортизационных отчислений, руб.
	Торговое оборудование	1	849 000	849 000	7	59 430

	Транспортные средства	3	1 280 000	3 840 000	7	268 800
	Итого:			4 689 000		328 230

По данным расчетов в таблице 3 сумма амортизации торгового оборудования составит 328230 руб.

Таблица 3

Смета прямых материальных затрат на закупку продукции

Наименование групп (подгрупп), видов товаров	Годовой объем продаж в натуральном выражении, ед.	Закупочная цена	Сумма прямых затрат на покупку продукции
Проточный водонагреватель	1 700	4 900	8 330 000
Комбинированный водонагреватель	2 500	10 500	26 250 000
Комплекующие	12 000	140	1 680 000
	16 200		36 260 000

Расчет прямых материальных затраты на закупку продукции (табл. 3) показал, что они составят 36 260 тыс. руб. Далее определим расходы, связанные с осуществлением продаж продукции. По данным действующего предприятия может быть составлена смета накладных расходов (с учетом возможного изменения отдельных статей расходов в планируемом периоде она корректируется). Так, например, накладные расходы могут меняться по составу и структуре с учетом осуществления реконструкции, технического перевооружения, изменения количества структурных подразделений, проведения рекламных мероприятий и т.д.

Таблица 4

Смета коммерческих и управленческих расходов

п/п	Наименование расходов	Величина, руб.
.	Расходы на оплату труда (кроме основных рабочих).	5 280 000
.	Амортизация имущества:	328 230
.	Содержание основных средств.	2 000 000
.	Расходы по рекламе.	88 000
.	Канцелярские расходы.	20 000
.	Командировочные расходы.	500 000
.	Коммунальные расходы.	400 000

.		
	Итого накладных расходов:	8 616 230

Итого, затраты связанные с осуществление торговой деятельности предприятия составят 8616 тыс. руб.

Таблица 5

Расчет издержек обращения

п/п	Наименование статей расходов	Затраты, руб.
	Прямые материальные затраты на закупку продукции	36 260 000
	Постоянные затраты	8 616 230
	Полная себестоимость:	44 876 230

Итого затраты предприятия на планируемый год составят 44876 тыс. руб.

Все затраты предприятия можно условно разделить на постоянны и переменные. Группировка затрат по статьям калькуляции позволяет определить порог рентабельности (критический объем), при котором обеспечивается безубыточность предприятия.

Таблица 6

Расчет уровня безубыточности

Наименование показателя	Величина
Средняя цена реализации	15 000
Объем реализации	3 453
Выручка	51 800 000
Переменные расходы	36 260 000
Маржинальный доход	15 540 000
Постоянные расходы	8 616 230
Прибыль	6 923 770
Доля постоянных затрат	0,17
Порог рентабельности, руб	28 720 767
Порог рентабельности, в единицах продукции	1 915

Безубыточный уровень объема продаж при средней цене реализации 15000 руб, составит 1915 ед. продукции. Или же 28 720767 руб. Начиная от данного объема реализации предприятие начнет получать прибыль, т.е. сможет покрыть все свои переменные и постоянные затраты и получить прибыль. Следовательно, объемы закупки и реализации не должны быть ниже указанного значения.

Расчет уровня безубыточности может служить основой для расчета плана продаж, и должен строго контролироваться руководителем отвечающим за сбыт продукции.

Использованные источники:

1. Кириченко Т. В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т. В. Кириченко. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. — 484 с.
2. Кокин А.С. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / А.С. Кокин, В.Н. Яснев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 511 с.
3. Практика бюджетирования на предприятиях России: практ. пособие / Ю.С.Масленченков, Ю.Н.Тронин — М. : Издательская группа «БДЦ-пресс», 2004. — 392 с.
4. Савкина Р. В. Планирование на предприятии: Учебник / Р. В. Савкина. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 324 с.
5. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. Ф59 акад. Г.Б. Поляка. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 - 527 с.

Кононова И.С.

*ВПИ (филиал) ГОУ ВПО Волгоградский государственный
технический университе
г.Волжский*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Банковская система государства является одним из важнейших элементов рыночной экономики, эффективность и стабильность банковской системы во многом определяет степень развития экономики страны в целом. Обеспечение и поддержание стабильности банковских систем на текущем этапе развития мировой рыночной экономики является определяющей задачей государства в области регулирования финансовой системы. Для России данная тематика представляет дополнительный интерес в связи с интеграцией в мировое финансовое пространство, а также сравнительно небольшим опытом применения рыночных механизмов регулирования банковской системы государством.

Проблемы укрепления, развития, повышения конкурентоспособности банковской системы должны постоянно находиться в центре внимания государства и общества, так как от их эффективного решения зависит не только состояние банковского сектора, его способность выполнять присущие ему уникальные функции, но и устойчивость, и безопасность финансовой системы страны в целом.

Современное положение банковской системы России приводит к осознанию значимости такой характеристики банков и банковского сектора в целом, как их конкурентоспособность, что, в свою очередь, усиливает потребность в анализе и систематизации факторов, обеспечивающих конкурентоспособность российского банковского сектора в условиях современного рынка банковских услуг[1].

Актуальность повышения конкурентоспособности отечественной банковской системы обусловлена тем, что в условиях глобализации она обеспечит повышение устойчивости кредитных организаций, совершенствование методов управления их ликвидностью, рост качества и расширение ассортимента предоставляемых банковских услуг, и на этой основе будет способствовать экономическому и социальному прогрессу страны на путях диверсификации отечественной экономики и ее инновационного развития.

Наиболее удачная трактовка конкуренции и конкурентных отношений принадлежит профессору А.Ш.Хасановой. По ее определению «конкуренция как экономическая категория выражает отношения между участниками общественного производства по поводу соперничества в достижении наилучших результатов с оптимальными затратами».

Современные концепции западной экономической мысли содержат различные подходы к трактовке экономического содержания конкурентоспособности. Таким образом, современный классик теории конкуренции М.Портер рассматривает ее экономическое содержание как рост производительности труда и применяемого капитала, повышение эффективности использования факторов производства. На его взгляд, единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности - это продуктивность использования ресурсов[2].

Конкурентоспособность банка нельзя рассматривать без конкурентоспособности его продуктов и услуг - между ними существует тесная прямая и обратная связь, они определяют друг друга, и выявить, какая из категорий важнее и является первопричиной успешной деятельности банка на розничном рынке, достаточно сложно.

Комплексное исследование внешнеэкономических и внутрибанковских факторов позволит с достаточной степенью точности определить уровень конкурентоспособности банка и его основных конкурентов, а также конкурирующих кредитных продуктов и услуг, предлагаемых населению. Несмотря на то, что российский рынок кредитных услуг возник и развивался довольно спонтанно и хаотично, сегодня можно отметить стабильное увеличение как объемов предоставляемых банками услуг населению, так и числа потенциальных клиентов, т.е. рост емкости рынка[3]. В такой ситуации перед банками стоит задача либо удерживать свои позиции на рынке, либо расширять границы розничного бизнеса, внедряя новые банковские продукты.

Мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности банковской системы России, представляют собой комплекс мер, последовательно осуществляемых законодательной и исполнительной властью, Банком России, самими кредитными организациями, их учредителями (участниками), иными заинтересованными лицами с целью формирования развитого банковского сектора, соответствующего

международным представлениям о современном банковском бизнесе, направленного на удовлетворение потребностей клиентов в качественных банковских услугах и содействующего экономическому развитию России.

Для преодоления проблемы развития банковской системы России как ведомой и обслуживающей, необходимо проведение системного реформирования банковского сектора исключительно на основе подготовленных совместно с банковским сообществом 15-летней стратегии развития и пятилетнего плана конкретных мероприятий, ежегодно корректируемых в соответствии с макроэкономической ситуацией и задачами. Работа над стратегическими направлениями и текущими задачами модернизации должна вестись регулярно на основе постоянного, широкого и качественного мониторинга ситуации в банковской сфере.

Для того, чтобы преобразовать банковский сектор в ведущую отрасль экономики и конкурентную составляющую мировой финансовой системы, нужны серьезные целевые инвестиции государства, так как без государственной программы капитализации и рефинансирования коммерческих банков сам по себе эффективный банковский сектор не возникнет, что доказано мировым опытом.

Перед банковской системой, включая Банк России, нужно поставить ясные и конкретные задачи обеспечения экономического развития, решению которых государство должно целенаправленно и реально способствовать. Кредитные организации должны точно знать пятилетний план деятельности законодательной и исполнительной власти по реорганизации банковской сферы. Необходимо разработать и ввести в действие жесткие правила антимонопольной политики в банковской деятельности[4].

Необходимо также разработать концепцию российского банковского права и планомерно реализовать ее в виде системы нормативных актов, обеспечивающих эффективное развитие банковской деятельности при неукоснительном соблюдении прав и интересов вкладчиков и корпоративных клиентов.

Для устранения недостаточной развитости системы и инфраструктуры оказания банковских услуг необходима государственная программа обеспечения регионов цивилизованным минимумом качественных банковских услуг. Формирование инфраструктуры по этой программе рекомендуется возложить на Сбербанк России, или при поддержке Банка России специально создать для этого холдинг из региональных банков.

Важно предоставить банкам право самим решать вопрос о формировании необходимой им инфраструктуры, в том числе с точки зрения обеспечения безопасности, сделав упор не на установлении обязательных стандартов, а на страховании ответственности банков[5].

Рекомендуется принять меры экономического стимулирования развития региональных кредитных организаций. Также целесообразно привести структуру главных управлений Банка России в соответствие со

структурой федеральных округов, что позволит избежать давления местных администраций на банки.

Повышение конкурентоспособности банковской системы государства обеспечит минимизацию рисков и получение достаточных доходов для сохранения средств вкладчиков и поддержания жизнедеятельности банков страны. Успешное решение сложной проблемы повышения конкурентоспособности банковской системы зависит от методов, приемов, способов и новых подходов к управлению ею. Управление банковской системой в конкурентной среде имеет определенную специфику, обусловленную характером и особенностями осуществления банковских операций. Эффективное управление банковской системой в условиях конкурентного рынка должно быть постоянным, непрерывным, последовательным, соответствовать задачам, стоящим перед банками, обеспечивать эффективную работу банков.

Таким образом, повышение конкурентоспособности и наращивание возможностей банковской системы обеспечат следующие ключевые факторы: состояние конкурентной среды; прозрачность банковской деятельности; качество банковского продукта, услуги, цены; кредитная политика банковской системы; эффективность использования имеющихся финансовых ресурсов; качество управления банками[6].

Использованные источники:

1. Банковское дело [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bankworks.ru/view-article.php?id=99>
2. Буздалин, А.В. Экспертная система анализа банков на основе методики CAMEL [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.buzdalina.ru/text/banks/t2/camel.html>
3. Гейвандов, Я. А. Понятие и структура банковской системы России [Эл.ресурс]/ Я. А. Гейвандов // Режим доступа : <http://rfbs.ru/content/view/35/71>
4. Зражевский, В. В. Конкурентоспособность российских банков [Текст] / В. В. Зражевский // Аналитический банковский журнал. – 2011. – №7. – С. 42-48.
5. Зражевский, В.В. Теоретические и методологические основы обеспечения конкурентоспособности банковской системы России [Текст] / В. В. Зражевский. – М. : РАКО, 2011. – 424 с.
6. Ломакин Н.И., Куличихина Т.В. Отдельные аспекты повышения конкурентоспособности /Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. 2010. Т.14.№4.С. 60-62

*Кормишкин Е. Д.
доктор экономических наук, профессор
Черкаева Д. Р.
студент 5 курса
экономического факультета
специальности «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г.Саранск*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ОПЕРАЦИЙ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАН В МОРДОВСКОМ ФИЛИАЛЕ ОАО «АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ»

Мордовский филиал ОАО «Альфа Страхование» входит в пятерку лидеров данного сегмента страхования. Следует отметить, что страховая организация входит в Группу «АльфаСтрахование» – одного из крупнейших российских страховщиков с универсальным портфелем услуг. Мордовский филиал ОАО «Альфа Страхование» наряду с услугами по ДМС предлагает также продукты по транспортному страхованию (ОСАГО, КАСКО) и страхованию имущества.

Для объективной оценки результатов деятельности Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование» в области добровольного медицинского страхования граждан, выявления ресурсов дальнейшего укрепления страховой защиты и качества обслуживания страхователей, произведем экономический анализ страховых операций ДМС.

Исследуя страховой портфель филиала, можно заключить, что в 2008 г. ДМС в нем занимал второе место (17,5 %) после страхования имущества (60,9 %), доля его с КАСКО; в 2009 г. – третье место (21,1 %) после страхования имущества (52,2 %) и КАСКО (22,9 %); в 2010-2012 г. – второе место (26,8 %, 35,6 %, 36,7 % соответственно) после КАСКО (37,6 %, 51,8 %, 47,3 % соответственно). В целом за пять лет удельный вес собранных страховой компанией премий по ДМС вырос на 19,2 процентных пункта (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Динамика и структура страхового Мордовского филиала
ОАО «Альфа Страхование»

Вид страхования	Объем, тыс.руб.					Доля, %				
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
ДМС	12934	14019	12144	15523	16294	17,5	21,1	26,8	35,6	36,7
ОСАГО	3000	2500	6962	803	3000	4,1	3,8	15,3	1,8	6,8
КАСКО	12950	15270	17050	22600	21000	17,5	22,9	37,6	51,8	47,3
Страхование имущества	45012	34800	9201	4705	4114	60,9	52,2	20,3	10,8	9,2

Итого	73896	66589	45357	43631	44408	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Из таблицы 2.10 видно, что показатели роста страховых премий по ДМС на протяжении 2008-2012 гг. выглядели лучше, чем в целом по страховому портфелю. В итоге, если по ДМС в целом за пять лет объем собранных страховых премий вырос на 26,0 %, то в целом по страховому портфелю он упал на 39,9 % (рисунок 2.4).

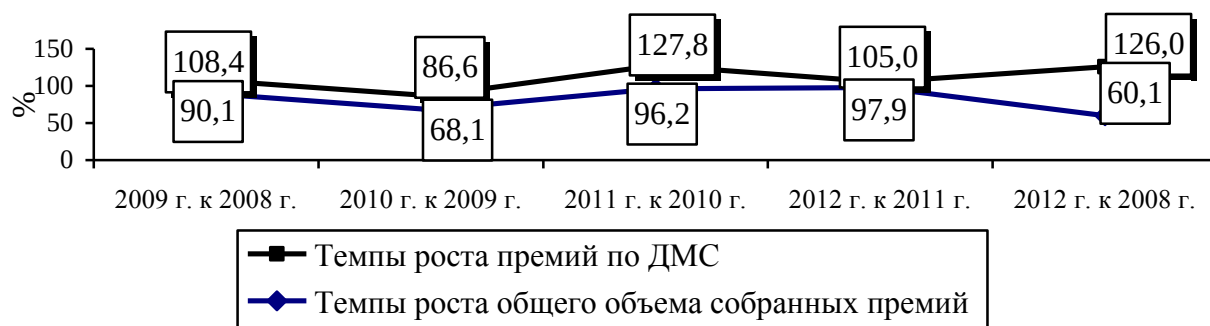


Рисунок 2.4 – Темпы роста премий по ДМС и по совокупному страховому портфелю Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование», %
 Страховые премии Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование» по ДМС росли даже в кризис – за 2009 г. год они выросли на 8,4 %. Дело в том, что в 2009 г. выросло как количество клиентов филиала – на 3 ед. (до 13 ед.), так и количество ЛПУ – на 4 ед. (до 10 ед.) (рисунок 2.5).

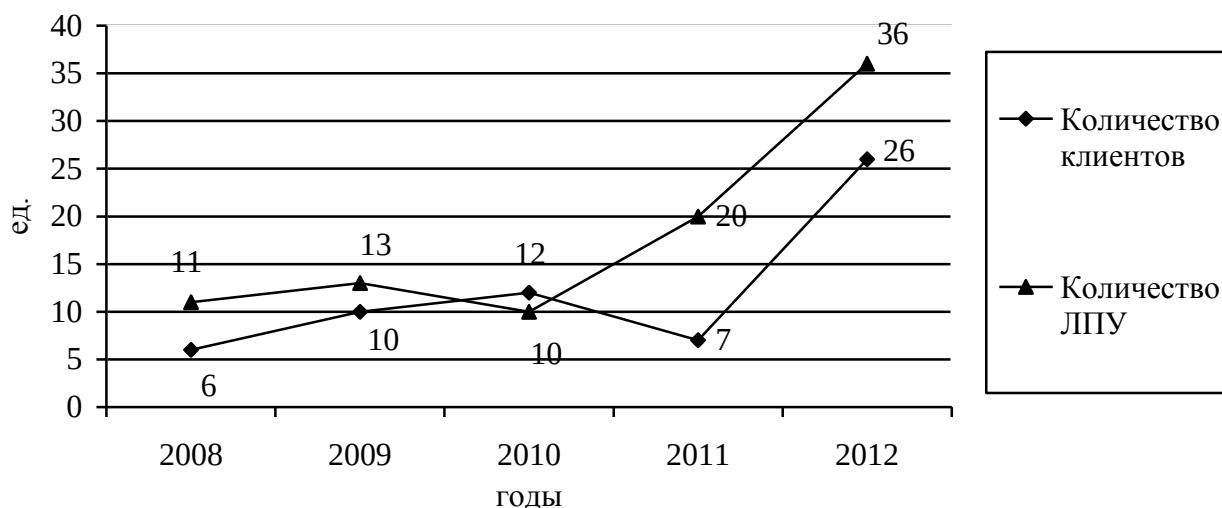


Рисунок 2.5 – Динамика количества клиентов и ЛПУ, сотрудничающих с Мордовским филиалом ОАО «Альфа Страхование», ед.

В 2010 г., несмотря на рост количества клиентов Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование» до 12 ед., за счет сокращения числа ЛПУ до 10

ед. объем собранных страховых премий упал на 13,4 % (до 12144 тыс. руб.).

В 2011 г. сократилось число клиентов филиала до 7 ед., но рост количества ЛПУ до 20 ед. привел к увеличению объема собранных страховых премий на 27,8 % (до 15523 тыс. руб.).

2012 г. отмечен стремительным увеличением, как числа клиентов филиала – в 3,7 раза (до 26 ед.), так и числа ЛПУ – на 16 ед. (до 36 ед.). в итоге объем страховых премий по ДМС возрос до 16294 тыс. руб. или на 5,0 % по сравнению с 2011 г.

Среди клиентов Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование» следует выделить: "Республиканский консультативно-диагностический центр", "Городская клиническая больница скорой медицинской помощи", ГУЗ "Мордовская республиканская клиническая больница", ГУЗ "Мордовский республиканский кожно-венерологический диспансер", ГУЗ "Республиканская больница №1", ГУЗ "Республиканская офтальмологическая больница", ГУЗ "Республиканская стоматологическая поликлиника", АНО "Объединение здравниц "Курортный клуб "Мир", МУЗ "Городская больница № 13", МУЗ "Городская поликлиника № 3", МУЗ "Городской родильный дом №2", МУЗ "Медико-санитарная часть "Резинотехника", МУЗ "СП 3", МУЗ ГП №15, МУЗ СП 1, ряд санаторий и частных клиник РМ.

Наиболее крупными клиентами филиала являются: ЗАО "Бурводстрой", Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы (ФСК ЕЭС МЭС Волги), Мордовский филиал ОАО "Территориальная генерирующая компания №6", "Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы" (ОАО "ФСК ЕЭС" ТОиР МЭС Волги), ОАО "Системный оператор Единой энергетической системы", ОАО "МРСК Волги", ОАО "Мордовцемент", ООО "Стратегические бизнес-системы" г.Н.Новгород, ОАО «Главсетьсервис ЕНЭС» Волжский филиал ОАО "Мегафон" г. Самара, ОАО "Мегафон" г. Самара, ОАО "Хлебзавод № 5", ООО "Сарансктеплотранс", ОАО ВЫМПЕЛКОМ, НП "Баскетбольный клуб "Рускон - Мордовия", ОАО "Молочный комбинат "Саранский", ОАО "АЛЬФА-БАНК", ОАО "Компания ЮНИМИЛК" и др.

Приведем некоторые примеры сумм оказанных филиалом услуг по ДМС застрахованным с 2008-2012 гг. по отдельным учреждениям:

Мордовская республиканская клиническая больница 1620 тыс. руб.;

Республиканский консультативно-диагностический центр 1650 тыс. руб.;

Республиканская стоматологическая поликлиника – 1650 тыс. руб.

ООО А-ДЕНТ – 572 тыс. руб.

ООО Новомед – 652 тыс. руб.

Гор больница № 1 – 985 тыс. руб.

Следует отметить, что среднее количество договоров на полис составляет 342 ед., а всего в настоящее время филиал заключил 7211

договоров; средняя страховая сумма составляет 1 млн. руб.

Выплаты филиала менялись крайне неравномерно – в 2009 г. они выросли в 7,8 раз, достигнув 13187 тыс. руб. или 32,1 % от страховых выплат по всем видам страхования. Затем в 2010-2012 гг. прослеживалось сокращение объема выплат, в 2012 г. он составил 41,63 тыс. руб. или 30,5 % (рисунок 2.6).

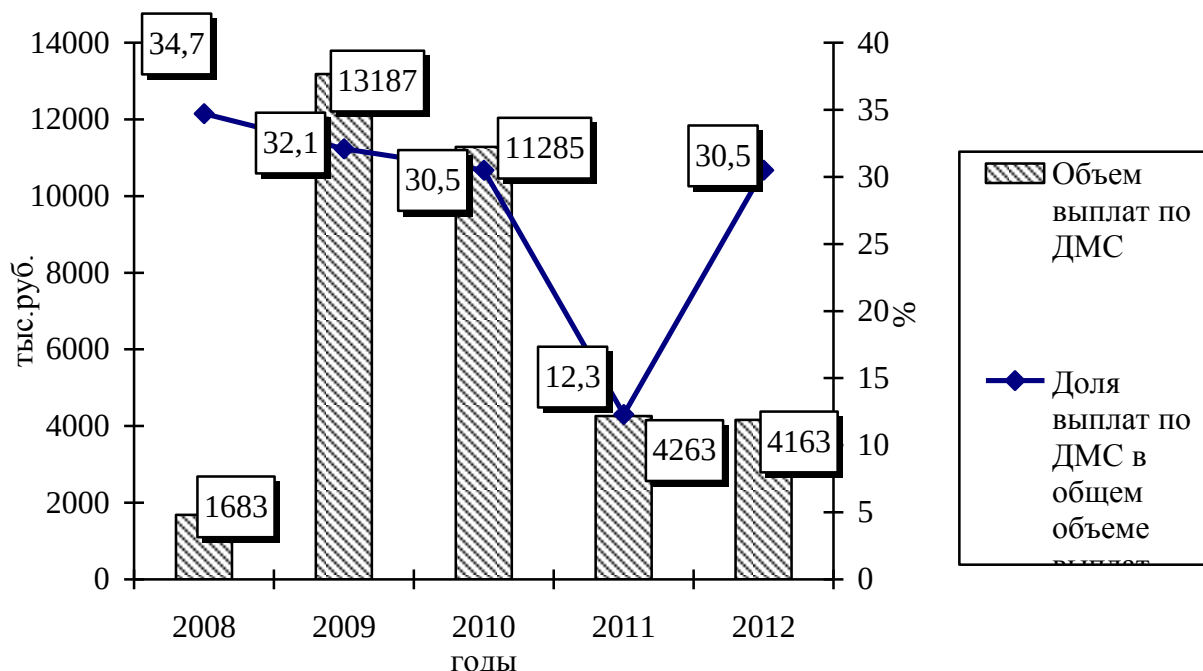


Рисунок 2.6 – Динамика страховых выплат по ДМС в общем объеме страховых выплат Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование»

Снижение объема выплат по ДМС с 2010-2012 гг. связано с уменьшением числа страховых случаев, а также суммы требуемых к оплате медицинскими учреждениями РМ счетов.

Отметим, что в 2009 г. выплаты по договорам ДМС росли медленнее, чем объем совокупных страховых выплат филиала (7,8 раз против 8,5 раз) (рисунок 2.7). В то же время в 2010-2011 г. сокращение страховых выплат по ДМС было более глубоким, чем по совокупной сумме страховых выплат; в 2012 г., напротив, объем выплат по договорам ДМС снизился на 2,3 %, в то время, как в целом по всем видам страхования – на 60,5 %.

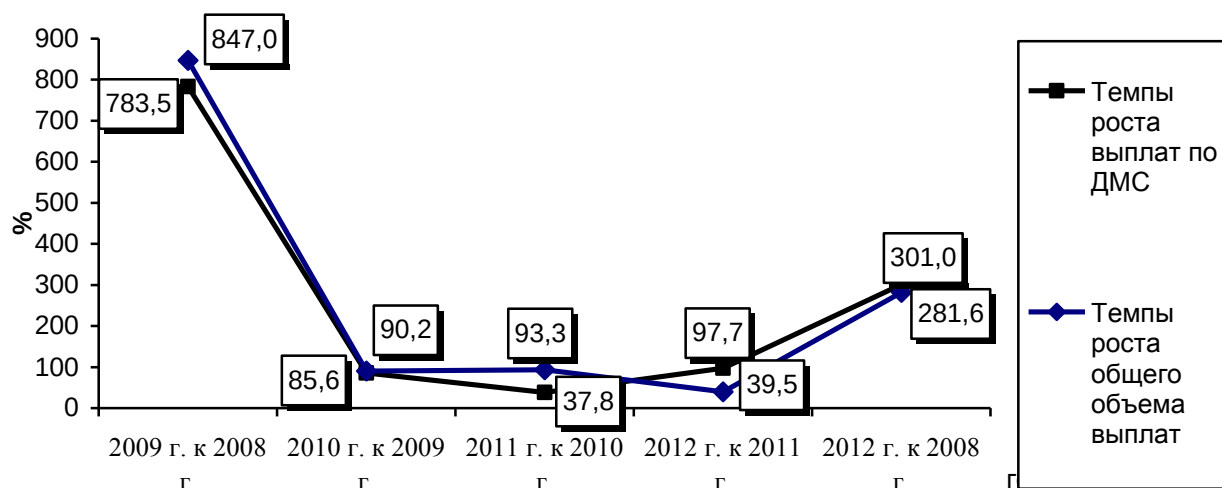


Рисунок 2.7 – Темпы роста выплат по ДМС и совокупного объема выплат
Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование», %

А если рассмотреть динамику в целом за пять лет, то страховые выплаты Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование» по ДМС выросли более чем в 3 раза, в среднем по всем видам страхования – в 2,8 раза.

Оценим теперь доходность операций по ДМС для Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование», рассчитав уровень выплат по формуле (2.1), полученные показатели отразим графически (рисунок 2.8).

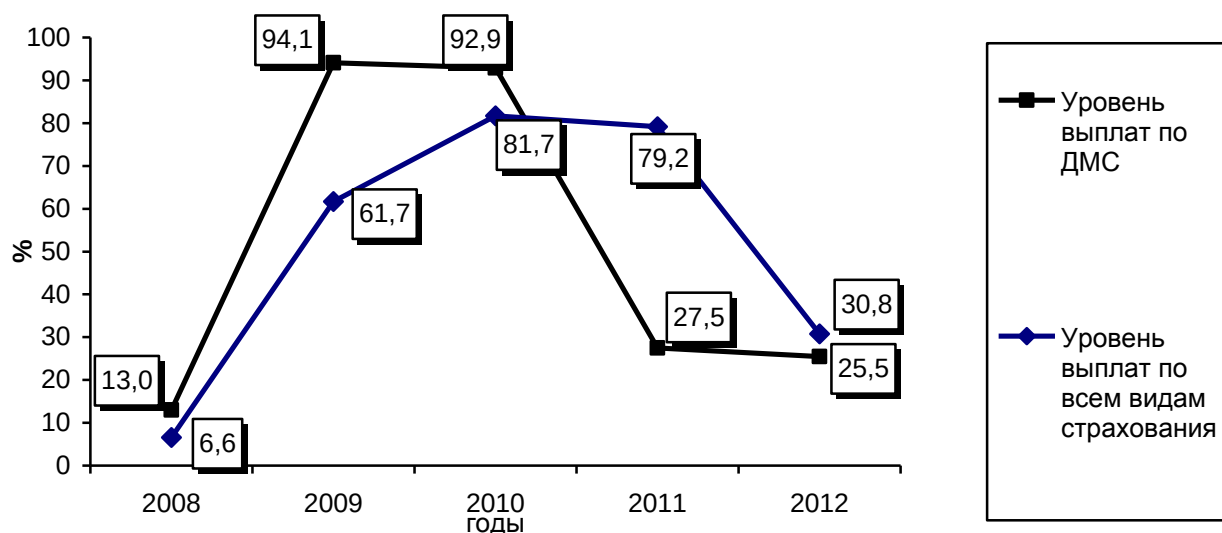


Рисунок 2.8 – Уровень выплат по ДМС Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование», %

Как видим, максимальным уровень выплат филиала по ДМС был в 2009-2010 гг. – 94,1%, 92,9 % соответственно, минимальным в 2008 г. – 13,0

%. По итогам 2012 г. он опустился до 25,5 %, это ниже уровня выплат в среднем по всем видам страхования. Выше доходность ДМС по филиалу в сравнении с другими видами страхования была также в 2011 г., в 2008-2009 г. сложилась обратная тенденция.

Таким образом, оценка эффективности ДМС Мордовского филиала ОАО «Альфа Страхование» за 2008-2012 гг. выявила следующее. Динамика премий и выплат по ДМС была неравномерной. Однако, если в целом за исследуемый период объем собранных премий вырос на 26,0% (до 16294 тыс.руб.). Причем если объем премий по ДМС преимущественно имел положительную динамику, то по другим видам страхования неуклонно снижался. В итоге доля страховых премий по ДМС в страховом портфеле компании выросла более чем в 2 раза, составив в 2012 г. 36,7 %. Динамика собранных компанией премий по ДМС находилась в зависимости от количества клиентов и ЛПУ. Разнонаправленная динамика страховых выплат привела к тому, что доходность ДМС была выше остальных видов страхования в 2010-2012 гг., в 2008-2010 г. складывалась обратная тенденция.

*Корниенко Т.А., кандидат исторических наук
доцент, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин
филиал ФГБОУ ВПО
«Кубанский государственный университет»
в г. Армавире*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИЙ НЕОМОДЕРНИЗАЦИИ

Модернизация представляет собой совокупность фундаментальных процессов качественного преобразования социальной и политической системы, в результате которых эта система повышает свои адаптационные возможности и переходит на новый этап развития [10]. В политическом дискурсе тема модернизации не теряет своей актуальности. Исследователи акцентируют внимание на различных аспектах трансформаций государства и общества, оценивая цель, стоимость, ресурсы, потенциал модернизации, принимая во внимание роль внешней и внутренней среды модернизации, объективных и субъективных факторов, обуславливающих изменения.

В рамках парадигмы модернизации было разработано множество теоретико-методологических и дисциплинарных подходов, призванных объяснять различные аспекты трансформаций.

Традиционные теории модернизации рассматривают ее как распространение «современных» социальных элементов на «традиционные общества» посредством экономических стандартов рыночной модели экономики. При этом политические и социально-экономические трансформации объяснялись как внутренний процесс, идущий в рамках национальных границ, но открытый для импульсов современного мира.

Эти и другие теоретические аспекты традиционных теорий модернизации впоследствии подвергались острой критике:

- Идеи эволюционализма, в русле которых модернизация рассматривалась как линейный, стадийный процесс, имеющий универсальный характер. Исследования сер. XX в. показали, что реальные процессы модернизации менее оптимистичны, чем это казалось классикам этой теории. При этом речь шла не только о существовании преград и барьеров, «трений в процессах исторического развития, но и высокой вероятности срывов модернизации, обратного движения, чередования, про- и контрмодернизационных процессов [7].

- Убежденность, что конечной целью модернизации выступает прогресс, поскольку внедрение инноваций и формирование новых институтов и моделей отношений сопровождалось регрессом в тех или иных сферах общественной жизни.

- Излишняя вестернизация образа истории, представленная в эволюционных моделях, противоречащая между уникальностью Запада как особого культурного ареала и его модельной ролью для всего мира. В частности, С. Хантингтон приходит к выводу, что «модернизация не обязательно означает вестернизацию. Незападные общества могут подвергаться модернизации, не отказываясь от своих собственных культур и не принимая западных ценностей, институтов и форм поведения. Все это может оказаться почти невозможным: какие бы препятствия ни возникали перед незападными культурами в ходе модернизации, они не сравнятся с теми, которые возникают в отношении вестернизации» [15]. Модернизация, безусловно, предполагает, что существуют некие общие для всего мира тенденции, закономерности, благодаря которым традиционные общества превращаются в современные, но это сложное движение к современности ни в коем случае не есть примитивное превращение, например, Востока в Запад [9].

- Формальная заданность модернизационного сценария во всемирном масштабе, что приводило к отрицанию локальных моделей за пределами западной цивилизации. Модернизм продуцировал универсальные модели, в силу чего подавлял присущее традиционализму многообразие. В организационном отношении модернизация выражалась через процесс инволюций [2].

Возрождение научного интереса к проблемам модернизации было вызвано распадом биполярного мирового порядка, широким распространением сравнительных исследований политических систем. Стали появляться новые концепции модернизации, в основу которых были положены идеи постмодернистов, теории зависимости, теории микросистем, эмпирически ориентированные исследования. Результаты широкого переосмысления теоретических основ модернизационного процесса связывают со стадией неомодернизационного анализа [5].

С начала 1970-х гг. складываются теории неомодернизации и неоконвергенции. Их авторы (Раймон Арон, Олвин Тоффлер, Гуннар Мюрдаль и др.) осознали значение социокультурных типов незападных стран для трансформаций.

Термин «неомодернизм» ввел в научный оборот Е.Тирикьян [17] для характеристики появившегося в условиях постмодернизации нового направления мысли, ориентирующего на повторение идей модернизации периода вхождения в современность самого Запада, реанимации представлений об освобождающей роли рынка. Модернизация стала рассматриваться как исторически ограниченный процесс, узаконивающий универсальную целесообразность лишь ограниченного набора институтов и ценностей современности: демократию, рынок, образование, разумное администрирование, самодисциплину, трудовую этику [10].

В рамках неомодернизма происходила переоценка некоторых теоретических аспектов модернизации:

1) Модернизация стала рассматриваться как исторически ограниченный процесс, узаконивающий универсальную целесообразность узкого набора институтов и ценностей современности. При этом высоко оцениваются цивилизационные и национальные модели политических и социально-экономических трансформаций. Так, Ахмед Абдель-Малек утверждает: «Всякая национальная социально-экономическая общность, достигшая оптимальной степени социальной зрелости, рассматриваемая как в сложившемся состоянии, так и на протяжении ее исторического развития, обладает своей спецификой. Нет, никогда не было, не может быть неспецифичных, т.е. универсальных, обществ и их нельзя даже представить на существующем уровне наших знаний о человеческом обществе» [11].

2) Был пересмотрен модернизаторский потенциал традиций. Анализ страновых вариантов модернизации выявил значительную степень их полиморфизма, неоднозначность взаимоотношений комплексов «традиционного» и «современного», а, соответственно, восточных и западных культур в широком спектре от гармоничного синтеза, симбиоза, взаимоадаптации до конфликта и отторжения. В процессах модернизации особую роль играют сложившиеся в обществе духовные ценности, трудовые ориентации, менталитет, «символические структуры» и тип сложившихся элит. Ш. Эйзенштадт признал, что разрушение традиционной политической системы само по себе не обеспечивает жизнеспособность новой. Напротив, часто крах традиционных отношений и институтов вел к дезинтеграции обществ и к хаосу [12].

3) Увеличилась значимость внутренних (эндогенных) духовно-культурных предпосылок модернизационных процессов. На начальном этапе становления теорий модернизации доминировало представление о вторичности социокультурного фактора в общей системе факторов, ответственных за социально-экономическое развитие и изменения. Со

второй половины XX века акцент в теориях модернизации устойчиво смещается в сторону значимости социокультурных феноменов, которые рассматриваются либо в качестве доминирующих, либо аналогичных по силе воздействия с экономическими и политическими (Р. Инглхарт, Ф. Фукуяма и др.) [4].

4) Усилился интерес к экзогенным факторам модернизации — геополитическим и внешнеэкономическим условиям развития; в научный оборот был введен термин «переферийная модернизация». С. Амин отвергал широко распространенную на Западе теорию слаборазвитости трех южных континентов (Азии, Африки и Латинской Америки), в соответствии с которой феномен отсталости ассоциируется с традиционными патриархальными укладами «периферии», тогда как развитость «центра» связывается с модернизацией. Он относил к «центру», с одной стороны, Северную Америку, Западную Европу, Японию, Австралию, Новую Зеландию, Южную Африку, с другой стороны, Россию (т.е. СССР - Г.Н.) и Восточную Европу. С точки зрения С. Амина, неверно проводить аналогии между экономически слаборазвитыми странами и странами «центра» на их предшествующих стадиях развития, т.е. полагать, что «периферия» постепенно будет преодолевать отсталость путем освоения западного опыта [1].

5) Модернизационные процессы стали рассматриваться с позиций концепции исторических волн, предполагающей выделение этапов или циклов, повторяющих на новом витке основные тенденции предыдущих периодов.

Главным постулатом новой концепции модернизации явилось признание возможности многообразия моделей исторического развития, обуславливающего и различие траекторий модернизации в зависимости от стартовых условий, исторического опыта и особенностей культуры разных стран. Э. Тирикьян предлагает рассматривать модернизацию как сознательное развитие общества, основанное на принятых в нем целях, методах и общей стратегии преобразований, поэтому можно говорить о множественности сценариев модернизации, приемлемых для развития различных по структуре и характеру политических и социальных институтов [17].

На новом этапе, как сам концепт, так и специфика модернизации, не должна быть связана со слепым копированием европейских институтов в другие части света. Движения за национальную независимость, подъем новых наций, постоянная трансформация капиталистического общества, подъем различных форм планируемой экономики и слияние западных и незападных компонентов в процесс модернизации — все это сделало очевидным тот факт, что модернизация включает в себя разнообразие моделей, подверженных переменам. Очевидно и тот факт, что к модернизации ведут многие пути [13].

Идеологическая критика теорий модернизации и научное обоснование иных принципов изучения незападных культур означала изменение вектора исследования самобытности незападных стран и ее роли как в самоопределении этих стран, так и в их модернизации. Переориентация была связана с повышением значимости культурных факторов и, как следствие, со своеобразной заменой понятия «традиция» такими категориями как «самобытность» и «специфика» [3].

Начавшаяся в конце XIX в. борьба народов Азии, Африки и Латинской Америки за политический суверенитет и экономическую самостоятельность, быстрое ускорение этих процессов в результате побед национально-освободительного движения в колониальных странах – все это означало отход от традиционного ориентализма. Неожиданно для себя как специалисты, так и общественность столкнулись с несоответствием концепций, научного аппарата и методов исследования реальной жизни [11].

Признание многовариантности развития «третьего» мира обусловило повышенное внимание к самим участникам исторических процессов, и как следствие на первый план вышли проблемы изучения самобытности как неевропейских культур, так и самой западной культуры, выяснения соответствия автохтонных ценностных установок и религиозных ориентаций обществ характеру современной экономической деятельности.

Ален Турен и Шмуэль Эйзенштадт признали эффективность самобытных моделей развития на основе синтеза национальных и мировых ценностей, институтов и отношений. Привился также термин «контрмодернизация», означающий повышение эффективности традиционной системы на основе ее ценностей, т.е. аллергическую реакцию незападных обществ на попытки насаждения западных стандартов политики [8].

Ш. Эйзенштадт указывает на «огромное институциональное разнообразие современных и осовременивающихся обществ», невозможность 100-процентного копирования западной демократии [12]. Ф.Риггз обращает внимание на феномен «переходного общества», длительно поддерживающего самобытные механизмы воспроизводства «политического порядка» и стабильности в условиях вестернизации [16].

Подобный взгляд в существенной мере меняет прежние линейные представления о модернизации. В повестку дня оказались внесены радикально иные подходы к самому процессу. Малазийский премьер Мохамад Махатхир утверждает, что азиатские страны могут и должны проводить «модернизацию без принятия всех или хотя бы части ценностей европейской цивилизации»: «...мы долго устремляли взор на Запад, но больше не считаем его подходящей для нас моделью» [15].

Э. Тирикян призывает отойти от традиционной модели модернизации, сквозь призму которой долгое время рассматривались преобразования в странах «незападного» политического процесса и обращает внимание на

множественность сценариев модернизации, приемлемых для развития различных по структуре и характеру политических и социальных институтов [17].

В современных синтетических концепциях (например, «социокультурной самобытности», «модернизация в обход модернити» и др.) модернизация рассматривается как исторически ограниченный процесс, узаконивающий институты и ценности современности: демократию, рынок, образование, разумное администрирование, самодисциплину, трудовую этику и т.д. Указывается, что успех модернизации возможен исключительно в условиях органичного сочетания современных рационально-технических ценностей и институтов с традиционными, самобытными основами незападных обществ, а учет социокультурной специфики является важнейшей исходной посылкой современных трансформаций. Выдвигается идея о множественности моделей модернизации для стран с различным общественным укладом (Ш. Эйзентшадт, Дж. Джермани), поэтому бессмысленно выстраивать единую модель или сценарий мировой модернизации, затронувшей практически все государства современности, но при этом можно проследить определенную схожую динамику эволюций идеологий, поддерживающих и оправдывающих преобразования социальных институтов.

Таким образом, модернизированная общественная система - это такая система, в которой в определенном синтезе и симбиозе существуют как элементы культуры, традиционной для того или иного общества, так и мощный и в некотором смысле господствующий пласт, связанный с принятыми от стран Запада нормами, правилами и социально-экономическими и политико-культурными смыслами [6].

«Модернизация» в теориях неомодернизма выступает в своем прямом и наиболее распространенном смысле как заимствование и, соответственно, инкультурация и аккультурация западных норм и правил, представлений о власти и взаимоотношениях индивида и общества, общества и государства в традиционные культуры

Использованные источники:

1. Амин С. Экономический глобализм и политический универсализм: конфликтующие результаты? (Реф. обзор А. Б. Рахманов) / С. Амин // Социология /. М.: РАН. ИНИОН. – № 1. – 2003. – С.48-52.
2. Багдасарян В.Э. Традиционализм и модернизм: проблемы ценностного и политического баланса России / В.Э. Багдасарян // Модернизм и традиционализм: проблема ценностного и политического баланса России: материалы научного семинара. Вып. 5. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 15-19.
3. Ерасов Б.С. Цивилизации: Универсалии и самобытность / Б.С. Ерасов. – М., 2002 – С.28.

4. Ермаханова С.А. Феномен модернизации и его отражение в сознании субэлитарных групп: социокультурный аспект / С.А. Ермаханова. – Новосибирск, 2008. – С.23.
5. Иноземцев В.Л. Что такое модернизация и готова ли к ней Россия? / В.Л. Иноземцев // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы / Под. Ред. В.Л. Иноземцева. – М., 2009. – С.30.
6. Мосяков Д. Модернизация социально-политических систем как источник международной стабильности [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.alldocs.ru/download/index>.
7. Рустамов Э. Экономическая модернизация Азербайджана: вызовы и решения / Э. Рустамов. – М.: Экон-Информ, 2010. – С. 68.
8. Сравнительное изучение цивилизаций: хрестоматия / Сост. Б.С. Ерасов. - М., 1998. - С.460-480.
9. Травин Д., Маргания О. Европейская модернизация / Д. Травин, О. Маргания. В 2 кн. Кн. 1. – М. ООО «Издательство АСТ», 2004. – С.31
10. Штомпка П. Социология социальных изменений. – М., 1996. – С.298-299.
11. Abdel-Malek A. Orientalism in Crisis //Abdel-Malek F. Civilizations and Social Theory. Albany, 1981. P. 76.
12. Eisenstadt S.N. Patterns of Modernity. – N.Y., 1987. Vol. II.
13. Germany G. Modernization and UAanization // The New Encyclopedia Britannica. 1988. V. 24. P. 255-261.
14. Huntington S. The Clash of Civilizations and Remaking the World Order. N.Y., 1996. P. 78.
15. Mahathir bin Mohamad. The Way Forward. Wiedenfeld & Nicolson, London, UK, 1998. P. 47.
16. Riggs F. Administration in Developing Countries: The Theory of Prismatic Society. Boston, 1964. P. 85.
17. Tiryakian E. Dialectics of modernity: reenchantment and differentiation as process. 1992. P. 78-96.

Коробейников А. В.

студент 1 курс

группа ТЭ-122

институт энергетики

Научный руководитель

Логачев В.А.

профессор кафедры экономики

ФГБОУ ВПО «КузГТУ имени Т.Ф.Горбачева»

Россия, г.Кемерово

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ИНОСТРАННАЯ РАБОЧАЯ СИЛА:

ПРОБЛЕМА ЗАМЕЩЕНИЯ

Ранее, в советское время проводилась миграционная политика, в основе которой лежали внеэкономические методы регулирования,

предусматривавшие ограничения прописки в крупнейших городах, прикрепление населения к месту жительства и работы, контроль над перемещением (за счет жесткой паспортной системы), насильственное переселение в экстремальных случаях, привлечение населения в районы нового освоения.

Миграционная политика, которая была интегрирована в политику развития и размещения производительных сил, подробнейшим образом прорабатывалась в Генеральной схеме развития и размещения производительных сил и Генеральной схеме расселения.

В качестве самых общих ставились цели более равномерного размещения производительных сил, ограничения роста крупнейших городов, более равномерного развития сети опорных центров расселения.[1]

Начиная с 1990 года, Россия становится наиболее «принимающей» страной не только на постсоветском пространстве, но и на западе. Хотя за это время иммиграция на Запад увеличилась, ее рост был относительно ограниченным и представлял собой менее значимое явление для страны, чем перемещения по территории бывшего СССР, а также иммиграция в Россию из стран Ближнего и Среднего Востока, Азии и Африки. Россия превратилась в, своего рода, буферную зону на пути мигрантов в Европу. Как подчеркивают некоторые ученые, за годы реформ страна выдвинулась в тройку ведущих мировых центров иммиграции (после США и Германии). В среднем в период 1992–2002 годов (в течение каждого года) США «впитывали» 924 тысяч человек, Германия – 865 тысяч. Для России соответствующий показатель был на уровне 609 тысяч человек. [2]

В то же время идет сокращение внутренних источников притока рабочей силы. Уже сейчас во многих регионах нашей страны локальные рынки труда испытывают абсолютный дефицит рабочей силы. К 2015 году трудовые ресурсы страны сократятся на 8 миллионов человек, а к 2025-му — на 18–19 миллионов. [3] Максимальное сокращение численности населения трудоспособного возраста произойдет в 2009–2017 годах, когда среднегодовая убыль населения этой возрастной группы будет превышать 1 млн. человек (Рис. 1)

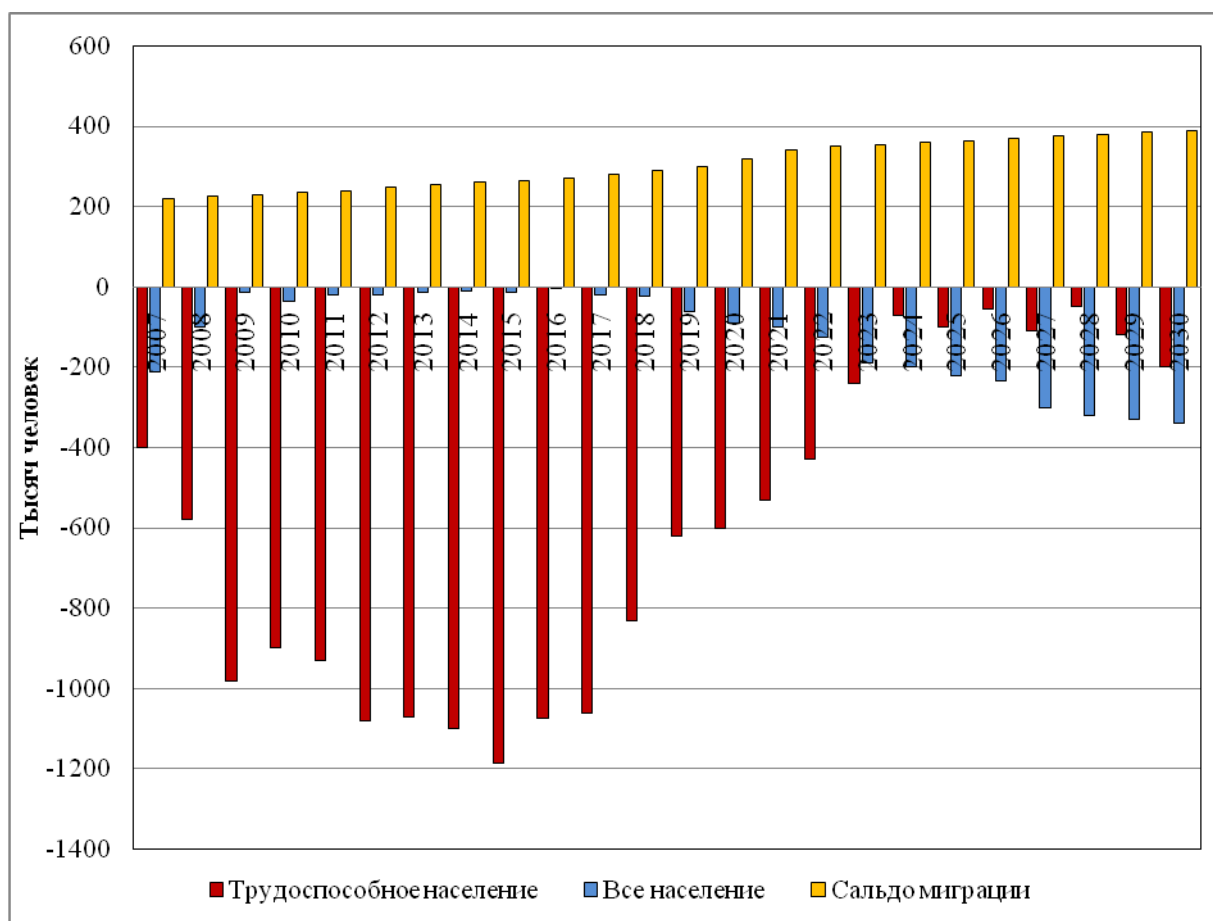


Рис. 1. Динамика численности населения и населения в трудоспособном возрасте в 2007-2030 годах с учетом миграции, тыс. человек. [4]

В связи с недостатком рабочей силы на рынке труда Российская федерация является наиболее привлекательным государством для иностранной рабочей силы, на данный момент на территории России находится 10,2 миллиона граждан других стран (из них 23% - граждане Узбекистана, 13,3 % - Украины и более 10 % - Таджикистана). 40 процентов из них, это приблизительно 4,2 млн., прибыли с целями, не связанными с осуществлением трудовой деятельности, 1,5 млн. человек законно трудятся, получив разрешение на работу. "Данные нашей системы свидетельствуют о том, что 3,3 миллиона человек находящихся в стране иностранцев превысили срок законного пребывания тут. Большинство нарушителей - граждане Узбекистана, почти 900 тысяч человек, более 500 тысяч жителей Украины, 400 тысяч - Таджикистана", - сказал Константин Ромодановский, предположив, что они нелегально работают. Скорее всего - в городах – мегаполисах. На рисунке 2 мы можем увидеть, как кардинально меняются естественный и миграционный приросты в нашей стране за последние годы. (Рис. 2) [5]

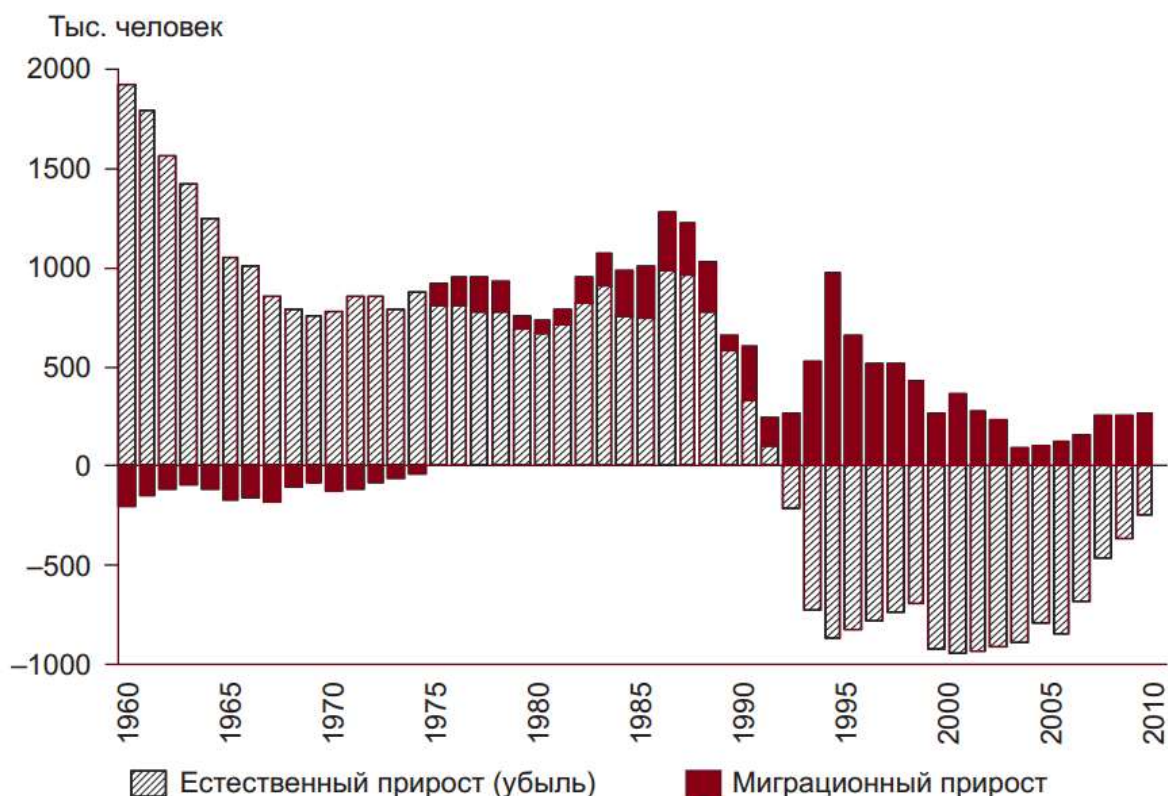


Рис.2. Компоненты прироста (убыли) численности населения России, 1960—2010 гг. [6]

Запрет на привлечение приезжих в торговые сети действует в России с 2007 года, однако с тех пор гастарбайтеров в организациях меньше не стало: ритейлеры продолжали их нанимать, пользуясь услугами сторонних компаний по аутсорсингу. В ближайшее время Минтруда РФ разработает нормативно-правовой акт, который предоставит торговым сетям право принимать приезжих работников в штат.

Судя по результатам опроса центра Superjob.ru [7] россияне все более негативно настроены в отношении приезжающих на работу из других государств. Так, более половины опрошенных считают: иммигранты повышают уровень преступности и коррупции. Причем это мнение распространяется все шире: в 2010 году так думали 34%, в 2011 – 41%, в 2012 – 44%, сегодня – 52%.

40% респондентов не сомневаются, что для решения миграционных проблем России следует перенять опыт некоторых государств: въезд в страну молодых и образованных иммигрантов надо поддерживать, а нетрудоспособных и малообразованных – ограничивать. По опросу выяснилось, что 34% трудовых мигрантов имеют среднее образование, 30% среднее специальное, 14% неполное среднее, высшее имеют 13%, 6% незаконченное высшее, и 3% не имеют образования. [8]

38% опрошенных считает, что мигранты составляют конкуренцию на рынке труда и отнимают работу у коренных жителей. По мнению респондентов, нелегальная миграция снижает уровень зарплат и мешает развиваться цивилизованному рынку труда.

Столько же россиян (38%) считают, что надо поддерживать въезд в страну русского и русскоязычного населения, но ограничивать прибытие представителей других национальностей.

Больше трети респондентов (35%) разделяют мнение, что иммиграция восполняет нехватку рабочих рук на малоквалифицированной и низкооплачиваемой работе.

Лишь по 7% жителей страны согласны, что иммиграция – это в целом хорошо для российской экономики и что иммигранты несут в Россию новые идеи и культуру. [9]

Мое мнение по данной ситуации совпадает с большинством россиян. Я придерживаюсь позиции, что российский рынок труда должен быть полностью закрыт для неквалифицированной рабочей силы из-за рубежа. На мой взгляд, массовое привлечение мигрантов ведет к деградации нашей страны по вышеназванным причинам.

Наше правительство считает, что особенно не хватает дешевой рабочей силы. Однако ее всегда не хватает в любой растущей экономике, это вполне нормально. При этом инновационная экономика компенсирует это новыми технологиями работы (изобретает машины, заменяющие труд десятка рабочих), а депрессивная – продлевает агонию, используя неквалифицированный труд в большом количестве. Да, россияне не хотят трудиться на тех условиях, на которых работают бесправные мигранты. И это правильно. Именно поэтому необходимо улучшить условия труда и его оплаты для своих же граждан.

На данный момент известно, что российское правительство собирается отменить нулевую квоту для иностранных работников в розничной торговле. Все понимают, что после отмены нулевой квоты рынок труда особо не изменится. Так как, несмотря на запреты, торговля обходит законодательный запрет и никому до этого дела нет.

Принимая подобные решения, правительство показывает нам свою неспособность развивать страну. Пройдет время, и ранее молчащие бесправные трудовые мигранты громко заявят о своих правах. Правительство создает огромную проблему, решать которую придется уже не нам, а следующему поколению.

Использованные источники:

1. За правовую поддержку отечественных товаропроизводителей// Право и безопасность. Современная миграционная ситуация в Российской Федерации. - Июль 2010. - №2 (35).
2. Квоты и разрешения на работу иностранных граждан в России в 2010 году.

3. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. – М., 2007. – С. 155.
4. Предположительная численность населения Российской Федерации до 2030 г. Бюллетень. Росстат, 2010.
5. Грицюк, М. Засиделись в России. Треть иностранцев нарушают сроки выезда // Российская газета - Федеральный выпуск. №43 (6019). - 2013. 28 февраля.
6. Демографический ежегодник России. 1993: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1994. С. 10; Демографический ежегодник России. 2009: Стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 25; Численность населения Российской Федерации по городам, поселкам городского типа и районам на 1 января 2009 года: Стат. бюллетень / Росстат. М., 2009. С. 33; Социально-экономическое положение России. Январь—ноябрь 2009: Ежемесячный доклад / Росстат. М., 2009. С. 284, 286; Сведения о числе зарегистрированных родившихся, умерших, браков и разводов за январь—ноябрь 2009 г.
7. Исследовательский центр портала superjob.ru. – <http://www.superjob.ru/>.
8. Трудовая миграция России // Демоскоп / Кто приезжает и где работает?/ – Январь 2008. - № 315- 316.
9. Про жизнь// Исследовательский центр портала superjob.ru/ Большинство россиян отрицательно относятся к наплыву мигрантов. – Ноябрь 2012.

Корякина Н.Н.
магистрант

**Северо-восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова,
Финансово-экономический институт
Россия, Республика Саха (Якутия), Якутск**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Стимулирование труда работников - важнейшая составляющая стратегии управления предприятием. Оно определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантировано достижение экономических и социальных интересов труда работников в финансовом и производственном отношениях.

Эффективность стимулирующего воздействия на работников оказывает непосредственное влияние на степень реализации целей предприятия и достижение конечных результатов его деятельности. В туристической отрасли в настоящее время обостряется противоречие между условиями функционирования и применяемыми формами и методами стимулирования персонала. При организации стимулирования персонала не уделяется должного внимания как учету

факторов внешней и внутренней среды предприятия, комплексному использованию различных видов стимулов, так и применению современных методов и инструментов оценки эффективности стимулирования различных категорий работников. Все это приводит к снижению эффективности мотивации и стимулирующего воздействия на производственное поведение сотрудников, а соответственно, к ухудшению производственных и финансово-экономических показателей деятельности организаций. В связи с этим проблема формирования эффективной системы стимулирования работников становится одной из наиболее значимых в управлении персоналом.

Целью исследования является совершенствование системы стимулирования персонала организации на примере гостиницы «Полярная звезда».

Для достижения поставленной цели решались следующие **задачи**:

- раскрыть понятие стимулирования труда персонала организации;
- исследовать методы стимулирования персонала организации;
- раскрыть систему управления гостиницы «Полярная звезда»;
- провести анализ численности и структуры персонала;
- провести анализ стимулирования персонала и сделать выводы по результатам анализа стимулирования персонала;
- разработать мероприятия по совершенствованию стимулирования персонала гостиницы.

Объектом исследования является гостиница «Полярная звезда».

Предметом исследования является мотивация и стимулирование персонала организации.

Для изучения данной проблемы необходимо проанализировать систему управления персоналом, численность и структуру персонала, а так же произвести оценку удовлетворенности сотрудников существующей системой стимулирования.

На основе проведенного анализа было выявлено, что причиной неудовлетворенности работников работой является содержание труда, отсутствие перспективы карьерного роста, низкая заработная плата, стиль и методы работы руководства, также недостаточная информированность о делах предприятия, о сотрудниках и о своих перспективах.

Необходимо проводить дифференциацию трудового вклада работников в основную деятельность. Вводить премии за качественную работу с посетителями (скорость обслуживания, отсутствие простоев, ошибок, вежливость).

Результатом проведенного исследования и полученных выводов является комплекс следующих предлагаемых мероприятий, направленных на повышение трудовой мотивации персонала гостиницы «Полярная звезда».

1. Необходимо выполнять принцип формирования эффективных команд. В частности необходимо либо обеспечить отсутствие потенциальных

конфликтных зон в команде смены, либо минимизировать вероятность развития конфликтов за счет компенсации наличием зон сотрудничества и позитивного взаимодействия. При имеющемся кадровом составе данный принцип наиболее полно реализуется при выполнении следующих условий:

2. Необходимо обеспечить вовлечение основного персонала гостиницы в процесс разработки и принятия управленческих решений по ряду направлений:

- в текущее планирование деятельности гостиницы;
- в разработку решений, касающихся повышения качества и конкурентоспособности услуг, предоставляемых гостиницей;
- в процессе разработки и корректировки величины нормативных показателей, влияющих на уровень коэффициента трудового участия.

3. В работе предложенных к созданию коллегиальных органов использовать принцип информационной открытости и систему показателей, отражающих основные параметры деятельности предприятия. Это позволит ликвидировать выявленный в ходе исследования де мотивирующий фактор – недостаток у сотрудников информации о событиях в сфере управления гостиницы «Полярная звезда».

4. Внедрение системы мониторинга социально-психологического климата в коллективе. С периодичностью 6 месяцев силами специалиста по кадрам необходимо проводить исследование, направленное на выявление следующей информации:

- удовлетворенность сотрудников содержанием труда;
- материальная удовлетворенность сотрудников;
- динамика мотивационного ядра сотрудников;
- уровень конфликтности и взаимодействия в коллективе.

Данная мера направлена на своевременную диагностику изменения ситуации относительно ведущих мотивов трудовой деятельности членов коллектива. Получаемая таким образом информация необходима как для постоянного совершенствования системы стимулирования, так и для управления карьерой сотрудников.

Представленный комплекс мер по повышению трудовой мотивации сотрудников гостиницы «Полярная звезда» позволит в полной мере задействовать основные выявленные мотивы сотрудников предприятия и создать комфортный социально-психологический климат в коллективе, а, тем самым, обеспечить рост производительности труда и степени удовлетворенности персонала процессом труда.

*Косолапов О. В., к.э.н.
соискатель
Валиев В. Н.
аспирант*

*Уральский государственный горный университет
Россия, г.Екатеринбург*

ПОСЛЕДСТВИЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ У НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

По данным всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) состояние здоровья населения в мире на 20-30% зависит от степени решения проблем экологической безопасности. Несомненный интерес представляют и выводы ВОЗ о причинах преждевременной смертности (таблица 1). [1]

Таблица 1 – Причины преждевременной смертности населения, %

Причина смерти	Экология	Генетика	Образ жизни	Здравоохранение
Новообразования	34	29	27	10
Цереброваскулярная болезнь	22	21	50	7
Дорожно-транспортный травматизм	18	0,6	69,4	12
Несчастные случаи	31	4	51	14
Цирроз печени	9	18	70	3

Крайне неблагоприятная экологическая ситуация характерна в настоящее время для 17% территории страны, на которой проживает около 40% населения, что делает особенно важным решение проблемы оценки взаимосвязи между уровнем заболеваемости, смертности и состоянием загрязнения окружающей среды с целью прогноза социальных последствий. Примеры наличия указанной взаимосвязи многочисленны. Так, установлено, в частности, что в Тюмени стандартизированные по полу и возрасту показатели заболеваемости населения злокачественными опухолями имеют ярко выраженную дифференциацию по территории города: наиболее высокие уровни заболеваемости локализованы в тех районах, где сосредоточены предприятия, являющиеся источником выбросов и сбросов канцерогенных углеводородов (асфальтобетонный завод, многочисленные автобазы и базы механизации) [2]. Работами исследователей [3] подтверждена четкая зависимость частоты острой заболеваемости органов дыхания у школьников от суммарного загрязнения атмосферного воздуха диоксидом серы, диоксидом азота и фенолом, а в работе [4] доказана взаимосвязь между заболеваемостью гриппом и ОРЗ и отрицательным влиянием экологических факторов, обусловленных деятельностью нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий. О влиянии химических элементов на здоровье свидетельствуют и результаты медико-

биологических исследований в Архангельске [5], где по биопробам однозначно выявлена положительная корреляционная связь между видами невропатологии у детей и содержанием цинка, кадмия и железа в окружающей среде и т.д.

Оценка качества среды обитания является обязательной составляющей в составе комплексной гигиенической оценки степени напряженности медико-экологической ситуации, сущность которой заключается в исследовании каждого из значимых параметров химического фактора в объектах среды обитания (атмосферный воздух, питьевая вода, вода водоемов, почва), а так же расчет комплексной интегральной вредной нагрузки. Перечень приоритетных веществ, подлежащих учету, при этом включает обычно наиболее важные и специфические для исследуемой территории. Комплексный показатель напряженности экологической ситуации устанавливается по суммарному показателю загрязнения территории (по сумме приведенных показателей) либо по наиболее опасному (резко отклоняющемуся). Чаще всего выделяют пять видов территорий: с удовлетворительной, относительно напряженной, существенно напряженной, а также с критической и катастрофической ситуацией.

Степень напряженности экологической ситуации территории напрямую связана с изменением состояния здоровья населения, в первую очередь наиболее уязвимого звена популяции (дети, беременные женщины, хронические больные). Вид заболеваний определяется тем токсическим веществам, которое попадает в организм человека. К числу наиболее часто встречающихся заболеваний в условиях загрязнения окружающей среды относятся:

- болезни костно-мышечной системы;
- врожденные аномалии;
- болезни системы кровообращения;
- болезни органов пищеварения;
- болезни эндокринной системы;
- новообразования.

Обоснование приоритетных загрязнителей требует анализа структуры выбросов и сбросов в рамках исследуемых территорий. Так, в целом по Оренбургской области, например, в структуре выбросов вредных веществ от стационарных источников преобладают газообразные и жидкие выбросы – 93,6 % и всего лишь 6,4 % – твердые. Из газообразных загрязняющих веществ 51,74 % составляют выбросы оксида углерода, 19,13 % – диоксида серы, 9,6 % – ЛОС и прочие, которые и определяются как приоритетные (таблица 2).

**Таблица 2 Структура суммарных выбросов загрязняющих веществ
в атмосферу (на 2010 г.)**

Наименование	Автотранспорт		Стационарные источники		ИТОГО	
	Тыс. т	%	Тыс. т	%	Тыс. т	
Твердые частицы, сажа	0,86	2,10	40,16	97,90	41,02	4,83
Диоксид серы	2,79	1,72	159,62	98,28	162,41	19,13
Оксид углерода	154,19	35,10	285,16	64,90	439,35	51,74
Оксиды азота	48,34	59,71	32,61	40,29	80,95	9,53
Углеводород без ЛОС	0,00	0,00	42,66	100,00	42,66	5,02
ЛОС	26,38	32,28	55,34	67,72	81,72	9,62
Прочие	0,01	1,03	0,97	98,97	0,98	0,11
Итого	232,57	27,39	616,52	72,61	849,09	100

Основным источником оксида углерода являются предприятия по добыче нефти и предприятия металлургического производства. Выбросы диоксида серы определяют стационарные источники предприятий металлургического производства, выбросы углеводородов и ЛОС – предприятия нефтедобычи. Качество поверхностных вод суши в значительной степени формируется под влиянием хозяйственной деятельности, прежде всего сбросов промышленных и хозяйственно-бытовых сточных вод. На качество поверхностных вод влияют также дождевые стоки с отвалов, свалов и шламохранилищ, расположенных в непосредственной близости от водных объектов. Кроме того, мощным источником загрязнения природных водных объектов является неорганизованный сток с территорий городов, населенных пунктов, промышленных и сельскохозяйственных объектов.

Основными загрязняющими веществами, характерными для водоемов Оренбургской области и приоритетными для исследования, являются соединения тяжелых металлов (меди, железа, цинка) и нефтепродукты, основная доля которых также связана с предприятиями-недропользователями и предприятиями перерабатывающего комплекса. Так, на протяжении многих лет в створе р. Блява – г. Медногорск (0,5 км ниже городских очистных сооружений г. Медногорска) сохраняется высокое загрязнение воды соединениями меди и цинка (качество воды классифицируется как «грязная»). Максимальные концентрации загрязняющих веществ составили в 2010г.: соединений меди – 320 ПДК, соединений цинка – 62,0 ПДК, соединений железа – 14,4 ПДК, нефтепродуктов – 2,0 ПДК, азота аммонийного – 2,0 ПДК, азота нитратного – 5,1 ПДК, сульфатов – 2,9 ПДК. Источниками загрязнения являются сбросы сточных вод ООО «Медногорский медно-серный комбинат» и коммунально-бытовые стоки г. Медногорска. Превышения предельно допустимых концентраций загрязняющих веществ по створам (за исключением створа р. Блява – г. Медногорск) представлены в таблице 3.

**Таблица 3 Характеристика загрязнения поверхностных вод
Оренбургской области**

Ингредиенты	Максимальная разовая концентрация в ПДК	Пункт наблюдений, где отмечалась максимальная концентрация из максимально-разовых	Общее количество случаев превышения ПДК в реках Оренбургской области за 2010 г.
Медь	9,0	р. Илек – п. Веселый	233
Железо	3,8	р. Самара – ниже г. Бузулук	19
Хром шестивалентный	3,0	р. Илек – п. Веселый	4
Нефтепродукты	1,8	р. Ура – п. Березовский	100
Азот аммонийный	4,5	р. Илек – п. Веселый	38
Азот нитритный	7,4	р. Бузулук – с. Перевозниково	122
Сульфаты	3,2	р. Илек – п. Веселый	71
Биохимическое потребление кислорода (БПК ₅)	1,9	р. Урал = 0,5 км ниже ГОС г. Оренбург	371

Взаимосвязи между факторами окружающей среды и здоровьем населения могут быть установлены с помощью следующих методов:

- методы статистического анализа существующей информации по окружающей среде и здоровью населения;
- эпидемиологические исследования, требующие сбора специфической информации;
- методы оценки риска.

При прогнозировании возможного ухудшения состояния здоровья населения, подвергающегося воздействию определенных факторов окружающей среды, в настоящее время достаточно часто применяется метод оценки риска здоровью, с помощью которого оценивается опасность, присущая химическим веществам, выявляются характеристики и определяются параметры воздействия загрязняющих веществ на организм человека, определяется численность населения, подвергающегося воздействию химических загрязнений. Чем напряженнее экологическая ситуация на территории, тем выше риск причинения вреда здоровью населения. Оценка риска позволяет выявлять приоритеты воздействия различных факторов окружающей среды на здоровье населения и проводить ранжирование медико-биологических проблем.

Основной принцип, положенный в основу метода оценки риска, использование существующей зависимости «доза-отклик», которая дает возможность количественно оценить величину ущерба, причиненного здоровью населения, исходя из дозы загрязняющего вещества, попавшего в

организм тем или иным путем (воздушным, через питьевую воду, пищу и т. д.). Оценка риска для здоровья населения проводится во исполнение ФЗ «Об охране окружающей среды», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», Постановления Правительства Российской Федерации «Об утверждении Положения о проведении санитарно-гигиенического мониторинга», Постановления Главного государственного санитарного врача РФ и Главного государственного инспектора РФ по охране природы «Об использовании методологии оценки риска для управления качеством окружающей среды и здоровья населения в Российской Федерации», санитарных норм и правил СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03 «Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов».

Оценка риска предполагает определение вероятных канцерогенных и неканцерогенных воздействий на здоровье населения. По сути, по состоянию окружающей среды устанавливается вероятность развития неблагоприятных эффектов. Определению подлежит индивидуальный и популяционный риск, связанный с канцерогенными и неканцерогенными загрязнителями. Индивидуальный риск (дополнительный к фоновому) касается человека, популяционный – отражает число дополнительных к фоновому случаев заболеваний или смертей в данной популяции. Оценка дополнительных случаев заболеваемости предполагает следующую этапность: оценка индивидуального риска канцерогенного воздействия, оценка популяционного риска канцерогенного воздействия и оценка неканцерогенного воздействия.

Результаты расчетов канцерогенных и неканцерогенных рисков могут представлять собой очень объемный и нередко разнородный массив информации, который малодоступен для четкого восприятия лицами, принимающими решения по управлению рисками. С целью обеспечения оптимального использования информации о рисках необходимо правильно сгруппировать полученные данные с учетом количественных значений рисков, тяжести и социальной значимости возможных вредных эффектов, экспонируемых групп населения и оцениваемых зон воздействия химических веществ. Установление весовости рисков, их окончательное ранжирование и выявление приоритетов входит в задачи этапа управления рисками.

Следует отметить, что методология оценки риска имеет ряд преимуществ по сравнению с другими методами. Она дает быстрый, простой, понятный ответ о воздействии неблагоприятных факторов окружающей среды и может использоваться там, где не собираются регулярно данные об уровнях воздействия.

Использованные источники:

1. Мамин Р. Г., Черепанова Е. В., Немов И. М. Эколого-экономические механизмы природопользования в городах России и возможности

применения ГИС-технологий// Экономика природопользования. 2008. № 3. С. 33–40.

2. Гусейнов А. Н. Предварительные результаты экологических исследований в г. Тюмени // Экология городов: инф. сборник. М. 1995. С. 36–43.

3. Вепринцев В. В., Плотко Э. Г., Насыбуллина Г. М. Оценка влияния загрязненного атмосферного воздуха выбросами предприятий черной металлургии на здоровье школьников методом распознавания образов // Экологическая безопасность горнопромышленных регионов: материалы 1-го Уральского международного экологического конгресса. Т. II. Екатеринбург: МАНЭБ, 2007. С. 61–65.

4. Молдахметова Ш. С. Эколого-эпидемиологическая характеристика заболеваний гриппа и ОРЗ в нефтегазодобывающих региона Атырадуской области республики Казахстан // Экологическая безопасность горнопромышленных регионов: материалы первого уральского международного экологического конгресса. Том 2. Екатеринбург, 2007. С. 111-114

5. Черешнев В. А., Юдахин Ф. Н., Гамбурцев А. Г., Жалковский Е. А. Загрязнение окружающей среды и заболеваемость населения Севера России // Геоэкология, инженерная геология, гидрология, геоэкология. 2008. № 2. С. 99–108.

Котельникова И.А.

студент 5 курса

специальности «Налоги и налогообложение»

Экономический факультет

Национальный исследовательский

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Российская Федерация, г. Саранск

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ДОСУДЕБНОГО
УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ В ЦЕЛЯХ
ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ**

Досудебное урегулирование налоговых споров является сегодня одним из важнейших направлений деятельности налоговых органов. Оперативное реагирование на нарушения, выявленные при рассмотрении жалоб, обобщение результатов и устранение внутриведомственных ошибок способствуют повышению качества администрирования и обуславливают тенденцию к сокращению количества жалоб, подаваемых на решения по результатам налоговых проверок. Анализируя причины возникновения возражений на акты налогового контроля, на действия должностных лиц, можно выявить корень проблем, возникающих в данном направлении, устранение которого приведет к повышению качества налогового контроля.

Проблемы в области досудебного регулирования налоговых споров и связаны с внутриведомственными ошибками; с нечетким взаимодействием с другими государственными органами; с неправильным применением налогового законодательства; с неполной регламентацией процедур досудебного урегулирования споров; с недостаточностью сроков для обжалования и др.

Нам представляется возможным отметить следующие мероприятия по развитию данного института:

- совершенствование методики досудебного урегулирования споров посредством внесения изменений в законодательство;
- выявление и обобщение типичных и потенциальных причин их возникновения (предотвращение налоговых споров);
- проведение эффективной кадровой политики;
- активизация работы по внедрению электронного документооборота, связанного с процедурой досудебного регулирования налоговых споров;
- создание информационно-аналитических баз решений, вынесенных по результатам рассмотрения жалоб, анализ судебной практики по налоговым спорам, перешедшим в судебную стадию разрешения;
- взаимодействие с арбитражными судами в целях выработки единой правоприменительной практики
- применение альтернативной процедуры урегулирования налоговых споров (примирительных процедур).

В условиях недостаточной регламентации налоговым законодательством процедуры досудебного рассмотрения налоговых споров возникают проблемы для защиты прав налогоплательщиков и создается дополнительная нагрузка на налоговые органы. Поэтому для совершенствовании налогового администрирования, в частности налогового контроля, необходимо обеспечить однозначное толкование процессуальных норм путем внесения изменений и дополнений в Налоговый кодекс РФ, закрепить на уровне закона процессуальные права и обязанности налогоплательщика и налогового органа в ходе осуществления досудебного производства, внедрять новые инструменты реализации и процедуры досудебного урегулирования споров.

Попытка устранения данных проблем была предпринята в новом законопроекте, который был размещен на сайте Минфина России 3 июля 2012 года. Это проект Федерального закона "О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации". Его авторы предлагают существенно изменить порядок досудебного урегулирования налоговых споров, а также вступления в силу решений налоговых органов и оспаривания таких решений. Новые правила вносятся с 1 января 2013 года без придания им обратной силы. Однако в данном законе есть и несколько спорных моментов, которые необходимо отметить.

Во-первых, введение обязательной досудебной процедуры для всех актов налоговых органов, действий или бездействия должностных лиц налоговых органов (рассмотрение на все налоговые споры). В прошлом году обязательный досудебный порядок действовал только для рассмотрения жалоб налогоплательщиков по результатам налоговых проверок.

Это правило не распространяется только на акты, принятые по итогам рассмотрения жалоб (в т.ч. апелляционных) и актов ФНС России, а также действия или бездействие ее должностных лиц. В случаях, когда речь идет об актах и жалобах упомянутого ведомства, следует обращаться в вышестоящий налоговый орган или в суд, а споры, связанные с действиями (бездействием) должностных лиц, могут разрешаться только в судебном порядке (п. 2 ст. 138 НК РФ) [1].

Введение обязательной досудебной процедуры урегулирования для всех категорий налоговых споров расширит возможности налогоплательщиков по реализации своих прав и законных интересов, позволит максимальное количество споров урегулировать внутри государственного органа, улучшить качество налогового администрирования, а также значительно разгрузить судебную систему РФ.

К тому же к преимуществам досудебного разбирательства для налогоплательщиков относятся:

- быстрый способ рассмотрения налогового спора - 30 дней (в судах рассмотрение налогового спора может продлиться от 3 месяцев до года);
- менее затратный способ защиты прав (нет судебных расходов, связанных с уплатой государственной пошлины, а также издержек, связанных с рассмотрением дела в суде, в том числе на оплату услуг представителей);
- решение по жалобам имеет более быстрый срок исполнения, чем процедура исполнения судебного акта;
- процесс порядка оформления и подачи жалобы менее формализован по сравнению с судопроизводством;
- в отличие от судебного рассмотрения спора при досудебном обжаловании отсутствуют репутационные риски [2].

В-вторых, в законопроекте реализованы положения, которые дают возможность урегулировать спор до суда в течение года. Это значительно улучшает положение налогоплательщиков. При этом после обращения в налоговые органы у налогоплательщиков всегда есть возможность реализовать свое право на судебную защиту. Время для подготовки жалобы также увеличивается с 10 до 30 дней. Инспекция будет вправе рассматривать претензии до 30 дней, причем этот срок можно будет продлить до 60 дней, а остальные жалобы - 15 дней (продлить срок можно будет до 30 дней).

Также увеличивается срок на подачу налогоплательщиком апелляционной жалобы на не вступившее в законную силу решение налогового органа о привлечении (об отказе в привлечении) к

ответственности за совершение налогового правонарушения с 10 дней до одного месяца. Предусмотренный срок на подачу апелляционной жалобы в большинстве случаев является для налогоплательщиков недостаточным для всестороннего и полного анализа выводов налогового органа, содержащихся в решении налогового органа, и подготовки мотивированной жалобы, в связи с чем, имеются случаи формальной подачи жалоб без указания мотивов обжалования решения по всем эпизодам, в целях соблюдения срока на обжалование решения, не вступившего в силу. Также налогоплательщики часто направляют дополнения к ранее направленным жалобам.

Есть определенные недостатки в положении, когда апелляционная жалоба подается с нарушением срока (пп.2 п.1 ст. 139.3 НК РФ). Во-первых, НК РФ не предусматривает возможности восстановить данный срок. Во-вторых, данная жалоба уже автоматически не может быть трансформирована в обычную жалобу. Она будет оставлена без рассмотрения, и проверяемое лицо будет вынуждено подать её заново, что никаким образом не будет соответствовать интересам такого лица и принципу процессуальной экономии. Поэтому желательно исключить такое основание оставления апелляционной жалобы без рассмотрения как подача её с нарушением установленного срока.

В-третьих, вводится возможность налогоплательщику представлять дополнительные документы, подтверждающие его доводы (п. 6 ст. 139.2 НК РФ). Однако рассмотрение жалоб происходит без участия лица, подавшего жалобу (п. 1 ст. 140 НК РФ).

Поэтому становится не до конца понятно сможет ли налогоплательщик в полной мере предоставлять дополнительные документы в ходе рассмотрения жалобы до принятия решения по ней. Ведь её рассмотрение происходит без участия налогоплательщика, что лишает его возможности приводить непосредственно свои доводы, аргументы, возражения, пояснения, дополнительные доказательства. Данный момент может стать причиной возникновения споров [3].

Конечно, введение такой обязанности налоговых органов может привести к затягиванию сроков досудебного обжалования. Однако в ряде случаев для более качественного рассмотрения жалоб участие налогоплательщиков необходимо. ФНС полагает, что участие налогоплательщика при рассмотрении его жалобы в вышестоящем налоговом органе можно допустить в случае, если при рассмотрении возражения нижестоящий налоговый орган успел допустить явные процессуальные нарушения. Однако четко этого в законопроекте не сказано.

В разных странах действуют различные ограничения на этот счет: они могут зависеть от количества уже поданных налогоплательщиком жалоб, вида спорного налога или размера оспариваемого начисления. Анализ зарубежного законодательства показал, что оптимальным в данном случае является не обязательный, а заявительный порядок участия

налогоплательщика в процедуре ее рассмотрения. Данная практика существует во многих государствах ОЭСР.

Также одним из поводов для беспокойства за новые изменения является повышение нагрузки на налоговые органы, из-за чего налоговики будут по-прежнему нарушать сроки рассмотрения жалоб налогоплательщиков либо не смогут разбираться по существу и будут отказывать налогоплательщикам в удовлетворении их жалоб. Другой состоит в том, что налоговые органы смогут оставлять жалобу без рассмотрения тогда, когда в ее составлении допущены ошибки или пропущены сроки обжалования. Если недостатки жалобы устранимы, следует оставлять ее без движения. Налоговый орган мог бы уведомлять о необходимости устранения недостатков и указывать бы такой срок для их устранения, который не может быть меньше 15 рабочих дней с момента получения жалобщиком уведомления.

Таким образом, законодательная база института досудебного регулирования налоговых споров не лишена недостатков и даже вносимые изменения подвергаются критике. Поэтому необходимо тщательно совершенствовать данную область, устраняя все неточности, неясности и пробелы.

Кроме подачи жалоб в вышестоящий налоговый орган, досудебное урегулирование налоговых споров предусматривает и такую процедуру, как рассмотрение возражений налогоплательщиков на акты налоговых проверок. Она является эффективным способом урегулирования возможных налоговых претензий еще на стадии рассмотрения акта проверки, то есть до момента вынесения соответствующего решения, на основании которого налоговый орган начинает процедуру взыскания доначисленных сумм, выставя требования, инкассовые поручения и приостанавливая операции по счетам в банке.

К основным причинам возникновения возражений по актам налогового контроля относятся:

- неправомерность выводов должностных лиц, проводивших налоговую проверку;
- неправильное толкование норм действующего законодательства Российской Федерации;
- некачественное составление материалов проверок;
- отсутствие либо недостаточность достаточной доказательной базы выявляемого налогового правонарушения, либо неполнота доказательств получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды.

Устранение данных причин приведет к повышению качества налогового контроля. Его результативность повысится за счет того, что оспариваемые доначисления будут уже в пользу налоговых органов. Следствием этого станет значительное сокращение поступающих

возражений, которые будут попадать под процедуру досудебного урегулирования налоговых споров.

Эффективная кадровая политика является одним из основных направлений повышения результативности механизма досудебного разрешения налоговых споров. Подразделения, участвующие в досудебном разрешении налоговых споров, должны быть укомплектованы высококвалифицированными специалистами, обладающими необходимыми знаниями и навыками, которые будут учитывать малейшие нюансы и не допускать ошибок.

Кадровое обеспечение должно осуществляться по следующим основным направлениям:

- подготовка (переподготовка), специализация сотрудников;
- подготовка специалистов в специфических областях разрешения налоговых споров (в частности, в области трансфертного ценообразования, международного налогообложения);
- подготовка и переподготовка кадров на базе образовательных учреждений высшего профессионального образования.

Специалисты отделов по досудебному урегулированию налоговых споров должны иметь высшее юридическое или экономическое профессиональное образование, опыт работы в налоговых органах по рассмотрению жалоб, по проведению мероприятий налогового контроля или по рассмотрению споров в судах.

В случае если в структуре налогового органа не выделен отдел, в функции которого входит досудебное урегулирование налоговых споров, то в отделе, в который переданы функции по досудебному урегулированию налоговых споров, должна быть выделена группа по досудебному урегулированию налоговых споров. Численность данной группы должна быть не меньше двух единиц, на которых не возлагаются иные функции.

Создание информационно-аналитических баз решений, вынесенных по результатам рассмотрения жалоб и анализ судебной практики по налоговым спорам, перешедшим в судебную стадию разрешения позволит оперативно реагировать в целом по стране на изменяющуюся правоприменительную практику и быстро принимать превентивные меры для не повторения случаев вынесения необоснованных решений в дальнейшем, особенно по результатам налогового контроля.

Важным областью внедрения электронного документооборота досудебного урегулирования налоговых споров в Российской Федерации, стало введение в эксплуатацию в 2012 году интернет-сервиса «Узнать о жалобе», размещенного на интернет-сайте Федеральной налоговой службы. Данный ресурс позволил организациям и физическим лицам оперативно в режиме online получать информацию о ходе и результатах рассмотрения жалоб, заявлений, предложений, поступивших в Федеральную налоговую службу. С 1 января 2013 года подобная государственная услуга доступна и в

отношении обращений, поступивших в региональные управления Федеральной налоговой службы.

Однако стоит постоянно модернизировать систему информирования налогоплательщиков, и рассмотреть возможность не только получения информации о ходе и результатах подачи жалоб налогоплательщиков, но и их электронной отправки через сайт.

В настоящее время действует Федеральный закон от 27 июля 2010 г. N 193-ФЗ "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)", согласно ст. 2 которого институт медиации - способ внесудебного урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения. Согласно названному Закону процедура медиации применима к спорам, возникающим из гражданских правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также к спорам, возникающим из трудовых и семейных правоотношений. Если споры возникли из иных отношений, действие данного Закона распространяется на отношения, связанные с урегулированием таких споров путем применения процедуры медиации, только в случаях, предусмотренных федеральными законами.

К сожалению, на сегодняшний день законодательство пока не допускает применения формальных процедур медиации по отношению к налоговым (публично-правовым) спорам. Однако это не исключает наличия самой сути деятельности по их разрешению на основе взаимных уступок и совместного анализа существа спора. Поэтому уже и сегодня можно с уверенностью говорить о наличии функции «налогового посредника».

В отличие от гражданских правоотношений, конфликт в налоговых правоотношениях изначально заложен: налогоплательщик не заинтересован в увеличении налоговой нагрузки, а государство заинтересовано в увеличении доходов. Это определяет специфику «налоговой медиации».

Необходимо отметить, что в мире налоговая медиация достаточно широко и эффективно используется. Позитивным является опыт Нидерландов, где проводится эксперимент по рассмотрению налоговых споров с помощью медиации. В США в 2009 году начал функционировать Институт налоговой медиации. Его целью является формирование принципиально нового типа взаимоотношений с налогоплательщиками на основе сочетания конституционного принципа партнерства с взаимной ответственностью за счет смены приоритетов с тотально-репрессивной на надзорную модель контроля за соблюдением достигнутых договоренностей.

При использовании медиации для досудебного урегулирования налоговых споров достигаются определенные положительные результаты. Например, устраняются внутриорганизационные ошибки и ошибки учета у налогоплательщиков (в том числе и невыявленные сразу); уменьшаются

экономические риски в период длительных судебных процедур (нет риска принятия обеспечительных мер, рисков ожидания возвращаемых сумм из бюджета); повышается правовая и экономическая определенность в оценках текущей хозяйственной деятельности; появляется возможность исключения личных контактов представителей и руководителей сторон в фазе обострения конфликта (минимизация субъективных причин и проявлений конфликтности), создается благоприятная атмосфера для принятия разумных решений и другие.

Однако для применения налоговых медиативных процедур существуют некоторые обязательные условия. Например,

- определенная материальная обеспеченность налогоплательщика; его готовность к признанию собственных ошибок;
- исключение причин, способствующих конфликту;
- необходимость обоюдного стремления сторон выработать единое компромиссное решение проблемы, идя на разумные уступки друг другу в пределах возможностей и закона;
- обеспечение особого статуса профессиональных налоговых консультантов-посредников в урегулировании налоговых конфликтов, основанного на опыте и положительной репутации (авторитете) данных лиц.

Таким образом, в области досудебного урегулирования налоговых споров при анализе причин возникновения возражений на акты налогового контроля, на действия должностных лиц, можно выявить проблемы, возникающих при проведении налогового контроля, ошибки, которые были допущены. Тем самым определяются болезненные направления, которые нужно устранить и тем самым повысить качество и результативность налогового контроля. Повышение произойдет за счет того, что оспариваемые доначисления будут уже в пользу налоговых органов. Тем самым значительно сократятся возражения, которые будут попадать под процедуру досудебного урегулирования налоговых споров.

В перспективе досудебное урегулирование станет основным цивилизованным способом разрешения налоговых споров между налогоплательщиками и налоговыми органами, а их количество будет неуклонно снижаться как за счет повышения качества работы налоговых органов, особенно в области контрольной работы, так и за счет добросовестного выполнения налогоплательщиками своих обязанностей, установленных налоговым законодательством. Это, в свою очередь, окажет положительное влияние на развитие налогового администрирования в целом.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ), (Ч. I и Ч. II): официальный текст. – М., 2013. // [Электронный ресурс: <http://consultant.ru>].
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов // [Электронный ресурс: <http://consultant.ru>].

З. Брызгалин А. В., Ильиных Д. А. Анализ проекта Федерального закона о порядке досудебного урегулирования налоговых споров / А. В. Брызгалин, А. Н. Головкин и др. // Налоги и финансовое право. – 2012. – № 8. – С. 253-288.

Кочетова Ю.С.
студент 5 го курса
специальность : «Налоги и налогообложение»
Волков А.А.
преподаватель кафедры
«Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО
«Мордовский государственный университет
им.Н.П.Огарева»
г.Саранск, Республики Мордовия

ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

В настоящее время особую остроту и актуальность приобрела проблема определения уровня, перспектив и направлений экономического развития страны и ее регионов. Для Российской Федерации, в состав которой большое количество территориальных образований, неодинаковых по площади численности населения, природно-климатическим условиям, исторически обусловлено наличие определенного неравенства между регионами, проявляющегося прежде всего в различном уровне их социально-экономического развития. С течением времени степень дифференциации территорий не только не сокращается, но нередко еще больше усиливается.

Выравнивание положения регионов-доноров и реципиентов осуществляется за счет трансфертов, выделяемых из федерального бюджета, при этом вопросы развития территорий, повышения уровня их финансовой самообеспеченности остаются без должного внимания. В данных условиях важное значение приобретает исследование проблем, связанных с формированием налогового потенциала субъектов Российской Федерации, который характеризует процесс мобилизации их налоговых доходов в бюджетную систему страны. Его необходимо рассматривать во взаимосвязи с социально-экономическим положением, отраслевой структурой и особенностями территорий. Учитывая, что в основе оценки налогового потенциала любого региона лежит определение не фактической, а возможной величины налоговых поступлений, одной из приоритетных задач становится поиск направлений увеличения доходной части бюджета территории, а следовательно, повышение уровня его самодостаточности.

На наш взгляд, налоговый потенциал представляет собой целостную и многогранную категорию, содержание которой заключается в количественном выражении объема налоговых доходов государства,

полученного в результате оптимального использования ресурсной базы территории в условиях существующей или перспективной системы налогообложения.

Это позволяет рассматривать его на одном или сразу нескольких уровнях налоговой системы, брать за основу существующую или некую оптимальную систему налогообложения, представляя полученные результаты оценки различным образом. В зависимости от целей каждый исследователь может выстроить свой подход к анализу налогового региона, акцентируя свое внимание на тех или иных его аспектах.

Рассмотрим показатели, которые формируют налоговый потенциал Республики Мордовия. Поскольку базой оценки потенциала являются налоги, собранные на территории республики, то финансовая помощь и доходы целевых бюджетных фондов нами не учитываются.

Более полно, на наш взгляд, налоговый продукт, определяемый как суммарная стоимость работ и услуг, произведенных и использованных экономических ресурсов региона (земли, труда, капитала) за данный период времени, и включающий все доходы генерируемые внутри региона, независимо от места проживания работников или регистрации предприятия.

Формирование налоговых доходов бюджета на региональном уровне должно быть основано на всестороннем анализе ситуации в области налогообложения и прогнозных оценках социально-экономического развития региона, т.к. регион представляет собой сложный социально-экономический комплекс, в котором между производственной и социально-бытовой сферами устанавливается определенная согласованность, взаимозависимость, которые способствуют более полному использованию ресурсов, трудового и научного потенциала, а также удовлетворению разносторонних потребностей населения.

На практике в показателе валового регионального продукта значительную долю занимают доходы физических лиц – жителей соответствующего региона, поскольку большинство из них работают в том же регионе, в котором и живут. Валовой региональный продукт включает и доходы нерезидентов, которые подлежат налогообложению в данном регионе, а также отражает суммы, потраченные туристами на гостиничные услуги на покупки на территории региона.

Наличие данных обстоятельств обусловило выбор использования в качестве метода оценки налогового потенциала Республики Мордовия – метода, основанного на валовом региональном продукте (ВРП).

При использовании метода, основанного на валовом региональном продукте в качестве налогового потенциала рассматривается величина налоговых обязательств, под которыми понимается совокупность фактических налоговых доходов региона и прироста накопленной задолженности перед бюджетом (недоимка и отсроченные платежи). Другими словами этот показатель характеризует начисленные налоги

региона – налоговые обязательства. В соответствии с данным методом оценки налоговый потенциал региона можно рассчитать по формуле:

$$\text{НП р} = \frac{\sum_1^i \text{IA}}{\text{ВРП}} \times 100\%, \quad (1)$$

где НПр– реализованный налоговый потенциал, в процентах;

$\sum_1^i \text{IA}$ – сумма всех налогов, взимаемых на территории данного региона, рублей;

ВРП – валовой региональный продукт, рублей.

Сумма налогов, поступивших в бюджетную систему субъекта федерации является фактически сложившимся показателем и может считаться реализованным (фактическим) налоговым потенциалом (НПр) Потенциал с резервами роста налоговых поступлений (задолженность перед бюджетом, использованные не по целевому назначению льготы)-номинальным налоговым потенциалом (НПн).

Оценку налогового потенциала Республики Мордовия проведем, опираясь на характеристики показателя: реализованный налоговый потенциал и номинальный налоговый потенциал, используя в качестве базы сумму налогов, мобилизованных на территории республики в бюджетную систему Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1. – Динамика показателей реализованного и номинального налогового потенциалов Республики Мордовия, млн рублей

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВРП, млн.р	23811,1	36841,1	52265,1	46000,3	6735,9	64290,0	68404,5	77365,5
НПР _i (налоги)	13765,0	21215,0	33065,0	28103,0	12795,0	16078,0	17452,0	19450,0
Взносы в страх. фонды	1451,0	1589,0	2222,0	1420,0	1620,0	2072,0	2249,1	2506,6
Налоговые доходы – всего (2+3)	15216,0	22804,0	35287,0	29523,0	14415,0	18150,0	19701,1	21956,6
Взыскано принудительно налоговыми органами	1672,1	2585,5	3479,9	2911,5	1421,6	1789,9	1904,5	2153,9
НПр, млн.р. (4+5)	16888,1	25389,5	38766,9	32434,5	15386,6	19939,9	21605,5	24110,5
НПр, % (6/1*100%)	70,9	68,9	74,2	70,5	27,9	31,0	31,6	31,2
Задолженность по налогам во все	1284,6	726,5	1525,7	2192,9	2493,1	2333,2	2217,5	2510,3

	уровни бюджетов, млн.р.								
	Доначислено по результатам налоговых проверок, млн.р.	5842,4	6081,9	9237,3	7495,4	662,9	87,0	60,7	050,2
0	НПн, млн.р. (6+8+9)	24015,1	32197,9	49529,9	42122,8	9542,6	3160,1	4583,7	7671
1	НПн, %(10/1*100%)	100,9	87,4	94,8	91,6	4,4	6,0	5,9	5,8

Из таблицы 1 видно, что абсолютные показатели ВРП и доходов бюджета неуклонно растут. Исключение составили лишь 2008-2009гг, когда экономику РМ коснулись последствия мирового финансового кризиса. Реализация антикризисных мер, направленных на поддержку предприятий, содействие занятости, социальную защиту населения, позволила в 2010 году смягчить негативные последствия экономического кризиса.

В 2011-2012 годах продолжилась реализация мероприятий, направленных на поддержку предприятий реального сектора экономики, содействие занятости, социальную защиту населения, что позволило обеспечить положительную динамику в основных отраслях, в том числе в сфере промышленного производства, инвестиций, строительстве, на потребительском рынке.

Однако рост налоговых доходов обеспечивает не только соблюдение платежной дисциплины. На величину налоговых поступлений влияет объем производства, инфляция, дебиторская задолженность, недоимки в бюджет и другие. Рост объемов производства обуславливает реальный рост ВРП и налоговых поступлений. Инфляционные же процессы увеличивают номинальный объем налогов и ВРП. Изменения и поправки в налоговом законодательстве также оказывают влияние на рост или падение налоговых поступлений в бюджет.

На основании данных таблицы 1 сравним полученные значения налогового потенциала с фактическими значениями (фактическим сбором налоговых поступлений и фактическим сбором налоговых обязательств) (рисунок 1).

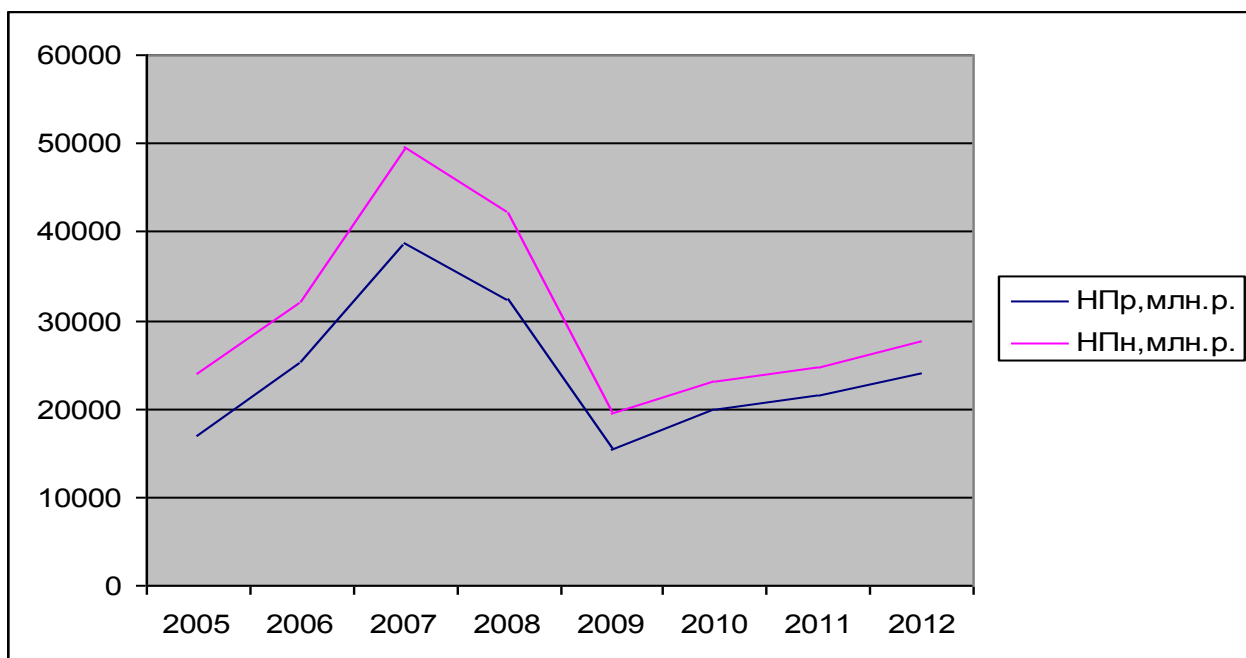


Рисунок 1 – Номинальный и реализованный налоговый потенциал Республики Мордовия в 2005-2012 гг.

На первый взгляд может показаться, что отклонение рассчитанного налогового потенциала от фактического налогового потенциала должно быть минимальным. Однако все выглядит иначе. Это связано с тем, что рассчитанный налоговый потенциал включает налоговые обязательства, которые учитывают помимо налоговых доходов еще и прирост задолженности, в том числе недоимки, то есть для расчета используется более точная информация.

Таким образом, проведенная оценка налогового потенциала РМ на основе показателя валового регионального продукта свидетельствует о росте, как абсолютных показателей ВРП, так и налоговых доходов. Однако, несмотря на такую положительную динамику, задолженность по налогам во все уровни бюджетов остается достаточно существенной. Также наблюдаются значительные расхождения между рассчитанным и фактическим налоговым потенциалом региона. Наличие данного обстоятельства говорит о том, что налоговые доходы республики могут быть выше, чем мы имеем сейчас.

Структурные особенности экономики, доминирование в ней отраслей первичной сферы с невысокой добавленной стоимостью, высокая доля «теневой» составляющей, отсталых в технико-технологическом отношении предприятий и производств; чрезвычайно низкая и неэффективная (вследствие структурной специфики) степень включённости экономики республики в систему межрегионального и международного разделения труда, её крайне низкий инвестиционный потенциал; низкий уровень кооперации и взаимодействия с соседними субъектами федерации России, с крупными межрегиональными корпорациями; незавершённость и

непоследовательность рыночно-институциональных преобразований, недостаточная конкуренция на основных рынках республики; наличие хронических инфраструктурных проблем; принявший системный характер миграционный отток с территории Мордовии высококвалифицированных специалистов существенно лимитируют устойчивое социально-экономическое развитие, ставят республику в существенную зависимость от бюджетно-финансовой, инвестиционной и иной поддержки Мордовии на уровне Федерального центра.

Необходимость развития налогового потенциала Республики Мордовия обусловлена структурой экономики, существенным преобладанием отраслей и сфер с низким налоговым потенциалом. В связи с этим меры по налоговому регулированию должны быть тесно увязаны с макроэкономической политикой государства, направленной на прогрессивные структурные сдвиги. Для снижения уровня дотационности налоговая политика в республике должна быть направлена на максимальную мобилизацию налогов, совершенствование налогового администрирования, развитие и укрепление налогового потенциала.

Если структурные элементы налогового потенциала расположить по принципу налоговой ликвидности, то они будут следовать в таком порядке:

1. Сумма фактически уплачиваемых (засчитываемых) налогов и сборов в региональный бюджет;

2. Текущая недоимка по налогам и сборам за исследуемый период; недоимка прошлых лет, в том числе просроченная к взысканию в принудительном и судебном порядке;

3. Масштаб уклонения от уплаты налогов и сборов;

4. Перспективная налоговая база, способная приносить налоговые и неналоговые доходы в краткосрочном и среднесрочном аспектах, при законодательной инициативе государственных органов и органов местного самоуправления, а также при инвестиционной активности налогоплательщиков.

Поэтому для повышения налогового потенциала региона необходимо воздействие на все его составляющие. Исходя из этого можно выделить следующие пути повышения налогового потенциала региона:

1. Развитие фактической налоговой базы;

2. Повышение ликвидности налогового потенциала, включающее в себя:

- повышение налоговой дисциплины;
- сокращение недоимки и снижение факторов, воздействующих на ее образование;

- минимизацию масштаба уклонения;

Увеличение поступлений налогов и сборов в бюджет Республики Мордовия по отдельным видам налогов возможно за счёт реформирования

налоговой базы по отдельным налогам, совершенствования механизма взимания, а также точности и достоверности планирования налогов [10].

Рассмотрим некоторые направления увеличения налогооблагаемой базы, а также возможные варианты совершенствования механизма взимания по тем налогам, которые являются, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ основными доходными источниками региональных бюджетов.

Предлагается реализовать следующую политику в области индексации ставок акцизов:

- в отношении нефтепродуктов – сохранение действующей величины ставок с индексацией на прогнозируемый уровень инфляции. В последующем будет осуществлён переход к установлению дифференцированных ставок акциза на нефтепродукты в зависимости от экологического класса автомобильного топлива (при условии сохранения прежнего уровня доходов бюджета в результате такой дифференциации;

- в отношении других подакцизных товаров, налоги от реализации которых, поступают в распоряжение регионов – индексация специфических акцизных ставок в соответствии с прогнозируемыми значениями индекса потребительских цен.

Предполагается также включение в соответствующие статьи НК РФ норм, предусматривающих обязанность налогоплательщиков акцизов восстанавливать суммы акциза, принятые к вычету, по использованному подакцизному сырью, в случае возврата налогоплательщику произведённых им подакцизных товаров, их утраты (недостачи), произошедшей в процессе производства и хранения до момента реализации, а также в случае уничтожения налогоплательщиком произведённых им подакцизных товаров.

В качестве основных резервов увеличения налогового потенциала по налогу на прибыль организаций, при общем сохранении текущих макроэкономических тенденций стоит отметить следующие:

Во-первых, выявление и предотвращение использования налогоплательщиками незаконных механизмов минимизации налоговой базы и общее повышение налоговой дисциплины организаций. Общим направлением большинства способов нелегального уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль является искусственное занижение рентабельности предприятия. Также немаловажными факторами, сдерживающими рост налогового потенциала по налогу на прибыль являются использование так называемых «цепочек контрагентов» (построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками без наличия разумных экономических или иных причин) и распространенная практика реализации товаров по заниженным ценам, в том числе с участием субъектов зон льготного налогообложения;

Во-вторых, оптимизация процесса налогового контроля: как количественное, так и качественное улучшение налоговых проверок, и

совершенствование надзора за деятельностью налогоплательщиков. Отсутствие надлежащего контроля может привести к серьезным недопоступлениям по всем статьям налоговых выплат, а в дальнейшем и к значительным правонарушениям в налоговой сфере;

И, в-третьих, немаловажной составляющей факторов роста налогового потенциала по налогу на прибыль является общее улучшение как экономической ситуации в целом, так и финансового положения низкоприбыльных предприятий, а так же увеличение инвестиционной активности организаций [11].

Далее рассмотрим возможные направления увеличения поступлений ещё по одному бюджетообразующему региональному налогу – налогу на имущество организаций.

Установленные федеральным законодательством льготы по налогу на имущество организаций, в частности, в отношении железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов, линий электропередач, а также сооружений, являющихся неотъемлемой технологической частью указанных объектов, обуславливают значительные потери доходов бюджетов.

В целях устранения данного недостатка необходимо обеспечить компенсации из федерального бюджета выпадающих доходов местных и региональных бюджетов в случае предоставления федеральным законодательством льгот по местным и региональным налогам и сборам.

Кроме того, для увеличения налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций было бы целесообразно вернуться к прежнему порядку уплаты налога, т.е. по месту нахождения имущества (как движимого, так и недвижимого), а также четко определить критерии отнесения имущества к движимому и недвижимому при уплате данного налога.

Фискальный потенциал налога на имущество организаций раскрыт не полностью. В частности, при расчете налога на имущество учет среднегодовой стоимости имущества в остаточной стоимости существенно занижает налоговую базу. В международной практике имущество учитывается в рыночных ценах, определение налоговой базы осуществляется с учетом индекса инфляции, применяемого к ценам приобретения и расходам на содержание имущества.

Для наращивания налоговой базы и увеличения поступлений в региональный бюджет налога на имущество организаций необходимо активно проводить поддержку инвестиционной и инновационной деятельности преимущественно в форме субсидирования процентных ставок и развития лизинга. В результате такой поддержки возрастет доля введения новых основных фондов, одновременно увеличиваются объемы производства, прибыль, заработная плата и соответственно возрастают налоговые отчисления.

В рамках разрабатываемой в настоящее время Правительством Российской Федерации главы Налогового кодекса «Налог на недвижимость» предлагается введение принципиально нового налога, основой которого будет являться оценка объектов недвижимости, находящихся у организаций и физических лиц, определяемых для целей налогообложения на основе рыночной стоимости. Предусматривается, что данный налог может вводиться по решению законодательных (представительных) органов власти субъектов Российской Федерации по мере готовности территорий. В качестве объекта налогообложения предусматриваются земельные участки с расположенными на них зданиями, строениями, сооружениями и т.п., находящиеся в собственности юридических и физических лиц, исходя из оценки их рыночной стоимости. Предельную ставку налога целесообразно установить в размере 2-х процентов. При этом для объектов недвижимости жилого назначения налоговая база должна составлять не более 50 процентов от оценки их рыночной стоимости, а налоговая ставка - не более 0,5 процентов.

Для пополнения доходов региона за счёт НДФЛ необходимо реализовать ряд мероприятий в экономической сфере, а также непосредственно в налоговой – за счёт ставок НДФЛ.

Для того чтобы НДФЛ реализовал свою фискальную функцию необходимо повышение доходов российских граждан. В связи с этим усилия государства должны быть направлены на проведение макроэкономической и отраслевой политики стабилизации и экономического роста как основы для расширения занятости и сближения минимальной заработной платы со средним прожиточным минимумом, значительного роста на этой основе цены труда, ликвидации задолженности по заработной плате и другим выплатам населению, что, собственно, и увеличит доходы физических лиц.

Необходимо принять исчерпывающие меры по выводу заработной платы «из тени» и тем самым увеличить налоговые доходы бюджета. Без помощи федерального центра региону данной проблемы не решить. Даже такой радикальный шаг, как снижение взносов в социальные внебюджетные фонды, не повлиял на рост «легальной» заработной платы в бизнесе. Взятое направление на снижение налоговой нагрузки, проводимое на федеральном уровне, должно компенсироваться увеличением налогооблагаемой базы региона.

В частности, ставка в размере 13% могла бы быть установлена для доходов от сдачи гражданами в наем жилых и нежилых помещений, для автоперевозчиков, для преподавателей, занимающихся подготовкой абитуриентов, и для другой индивидуальной трудовой деятельности. Перечень видов такой деятельности следовало бы установить в законе. Для всех других видов доходов, то есть для основных групп населения, следовало бы ввести прогрессивную шкалу ставок налога, уменьшив нижнюю ставку налога до 7-8% для лиц, получающих зарплату и другие совокупные

доходы в пределах средней зарплаты по стране, но оставить ставку в размере 30% для тех категорий, которые получают действительно значительные доходы, сопоставимые с доходами, облагаемыми в других странах по максимальной ставке.

Необходима легализация всех видов доходов налогоплательщиков в их фактическом размере, в том числе доходов налогоплательщиков от реализаций ценных бумаг, по договорам гражданско-правового характера, от дивидендов, от сдачи имущества в аренду, от доходов, полученных налоговыми нерезидентами; выявление организаций, не заключающих с работниками трудовых или гражданско-правовых договоров, а так же организаций, в которых официальная заработная плата работников ниже среднеотраслевого уровня;

Рассмотрим варианты увеличения поступлений по другому региональному налогу – транспортному. Доля данного налога в общей сумме доходов бюджета Республики Мордовия не велика. Поэтому необходимо разработать возможные рекомендации по увеличению доли данного налога. Целесообразно установить норму, устанавливающую обязанность плательщика транспортного налога предъявлять справку налогового органа об отсутствии задолженности по уплате транспортного налога при регистрации, перерегистрации, прохождении технического осмотра транспортных средств.

Кроме того, необходимо было бы индексировать базовую ставку транспортного налога в соответствии с ежегодным изменением индекса инфляции.

Таким образом, реформирование налоговой базы в области налогообложения должно привести к увеличению налоговых поступлений в бюджет региона.

Кроме вышеперечисленных мер, для повышения налогового потенциала Республики Мордовия можно предложить пересмотреть механизм перераспределения федеральных налогов и закрепить в законодательстве о налогах и сборах следующее:

а) вернуться к закреплению за регионами 15-25% поступления НДС, так как на сбор этого налога затрачиваются большие средства и это должно компенсировать расходы субъекта федерации;

б) пересмотреть поступление налога на прибыль: федеральный бюджет - 1%, а региональный - 19%, этим можно компенсировать потери по налогам от игорного бизнеса;

в) закрепить поступления по акцизам на табачные изделия за регионом в качестве компенсации нанесения вреда экологии региона.

Таким образом, увеличение поступлений налогов и сборов в бюджет Республики Мордовия по отдельным видам налогов возможно за счёт реформирования налоговой базы по отдельным налогам и совершенствования механизма взимания.

В числе мер по развитию налогового потенциала региона должно быть расширение самостоятельности в налоговых инициативах республиканских и местных органов власти, то есть возможности применения налогов, не отраженных в списке Налогового Кодекса. Необходимо расширение возможностей органов власти по применению налогового кредита, вместо налоговой льготы на инвестиции. Для устранения негативных моментов, возникающих в процессе взаимодействия органов власти и хозяйствующих субъектов необходимо обеспечить публичный характер предоставления налогового кредита, а также солидарную ответственность властей и предпринимательских кругов.

Важную роль в росте налогового потенциала играет увеличение инвестиций в реальный сектор экономики. Увеличение инвестиций приводит и к росту налоговых поступлений. Перелом в инвестиционной привлекательности может быть достигнут в результате согласованной политики федеральных и местных властей. Первые должны реализовывать меры по преодолению депрессивности, включая так называемые автономные инвестиции, а вторые с учетом местной специфики - стимулировать развитие производства, включая меры налогового регулирования [12].

Все это позволит не только оптимизировать использование уже накопленного налогового потенциала региона, но и создать благоприятные условия для его расширения, что обеспечит рост экономики Республики Мордовия в целом.

Использованные источники:

- 1 Конституция Российской Федерации. Официальный текст. – М. : ЭЛИТ, 2012. – С. 32.
- 2 Бюджетный кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Текст с изменениями и дополнениями на 2012 год. – М.: Проспект, 2012. – 415 с.
- 3 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая.: – М.: Проспект, 2012. – С. 704.
- 4 Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Текст с изменениями и дополнениями на 2012 год. – М.: ОМЕГА – Л, 2012. – 712 с.
- 5 О государственном прогнозировании и программах социально - экономического развития Российской Федерации: Федеральный закон от 20.07.1995 г. № 115-ФЗ.
- 6 О межбюджетных отношениях в Республике Мордовия: Закон от 15.02.2008 г. № 31-З.
- 7 Об оценке бюджетной и социальной эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот: Постановление Правительства Республики Мордовия от 30.06.2006 г. № 289.
- 8 Об утверждении Порядка и Методики планирования бюджетных ассигнований республиканского бюджета Республики Мордовия на очередной финансовый год и плановый период, форм по предоставлению материалов для составления проекта Республиканского бюджета Республики

Мордовия на очередной финансовый год и плановый период и порядка их заполнения: Приказ Министерства финансов Республики Мордовия от 14.05.2012 г. № 45.

9 О бюджетном процессе в Республике Мордовия: Закон от 22.07.2001 г. № 21-3.

10.Адамов Н.А.Методы регулирования налоговых баз/ Н.А.Адамов, Г.А. Козенкова // Современный бухучет – 2008 – №1–С. 25 – 31.

11.Лермонтов Ю.М.Прогнозирование доходов субъектов Российской Федерации от налога на прибыль/Ю.М.Лермонтов// Налог–вестн.2008–№8–С.53–62.

12.Минаев Б.А.О требующих решение проблемах в области налогообложения /Б.А.Минаев//Налог–вестн. – 2009– № 4–С.7–10.

13.Мордовия:статистический ежегодник./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики – Саранск, Типография «Красный Октябрь»,2011.

14.Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010-2012 годов [Электронный ресурс]: //Управление Федеральной налоговой службы по Республике Мордовия: [официальный сайт]. – [Саранск, 2012]. – Режим доступа: <http://www.r13.nalog.ru>

15.Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010-2012 годов [Электронный ресурс]: //Управление Федеральной налоговой службы по Республике Мордовия: [официальный сайт]. – [Саранск, 2012]. – Режим доступа: <http://www.r13.nalog.ru>

16.Отчет о налоговой базе и структуре начислений по местным налогам 2009-2011 годы [Электронный ресурс]: //Управление Федеральной налоговой службы по Республике Мордовия: [официальный сайт]. – [Саранск, 2012]. – Режим доступа: <http://www.r13.nalog.ru>

17.Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности по состоянию на 1 января 2010-2012 годов [Электронный ресурс]: //Управление Федеральной налоговой службы по Республике Мордовия: [официальный сайт]. – [Саранск, 2012]. – Режим доступа: <http://www.r13.nalog.ru>

18.Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014-2015 годов [Электронный ресурс]: – режим доступа: СПС «Консультант плюс».

19.Прогноз социально-экономического развития республики Мордовия на 2013-2015 годы [Электронный ресурс] // Министерство экономики республики Мордовия [официальный сайт]. – [Саранск, 2012]. – Режим доступа: <http://www.mineco.e-mordovia.ru>

*Кочетова Ю.С.
студент 5 го курса
специальность : «Налоги и налогообложение»*

*Волков А.А.
преподаватель кафедры
«Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им.Н.П.Огарева»
г.Саранск,Республики Мордовия*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Регионализация экономических и социальных процессов приводит к усилению роли региональных бюджетов. Следовательно, расширяются их полномочия, что требует соответствующих финансовых ресурсов, основным источником которых являются налоговые доходы. Доходы бюджетов субъектов РФ формируются за счёт налоговых доходов от региональных налогов, от федеральных налогов и сборов и налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений.

На современном этапе большинство регионов России, в число которых входит Республика Мордовия, является дотационными. Для них задача получения объективного прогноза налоговых доходов приобретает особую актуальность.

Анализ системы планирования и прогнозирования доходной части бюджетов субъектов РФ (на примере Республики Мордовия) позволил выявить ряд проблем в данной области.

Если говорить о существующей системе налогового планирования, то прогнозируемые объёмы доходов консолидированного бюджета региона определяются исходя из основных макроэкономических показателей, налогооблагаемой базы за прошлые периоды (по данным налоговой отчетности), отчетных данных по основным показателям, характеризующим социально-экономическое развитие Республики Мордовия за указанный период. Для более объективной оценки возможностей по формированию доходной части консолидированного бюджета расчеты поступления доходов производятся по каждому налогоплательщику, до которого Правительством Республики Мордовия и органами местного самоуправления был доведен соответствующий прогноз.

Что мы видим на практике, до 2009 г. по всем бюджетообразующим налогам происходило выполнение планов поступлений. В 2009 г. произошла обратная ситуация. Особенно это заметно по налогу на прибыль организаций и акцизам, где планы в 2009-2012 г. были выполнены на 30,5 %, 87,4%, 41,7 и 40,7 % соответственно. Т.е в условиях кризиса и посткризисного периода,

система планирования и прогнозирования налоговых доходов регионального бюджета показывает свою несостоятельность и неспособность адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям. Наличие указанных выше обстоятельств свидетельствует о низкой эффективности системы планирования и прогнозирования налоговых доходов регионального бюджета и необходимости её совершенствования

В региональном бюджете Республики Мордовия имеет место недопоступление налогов и сборов в 2007 – 2012 гг. (таблица 1).

Таблица 1– Динамика прогнозных и фактических поступлений по отдельным видам налогов консолидированного бюджета Республики Мордовия 2007 – 2012 гг. (млн руб)

Наименование показателя	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	Утвержд ено	Исполне но	Утвержд ено	Исполне но	Утвержд ено	Исполне но	Утвержд ено	Исполне но	Утвержд ено	Исполнен о	Утверж дено	Исполне но
Налог на прибыль организаций	2737,54	3047,01	5416,61	3900,79	4579,71	1398,11	2401,91	2100,48	5867,11	2447,05	6639,93	2700,87
Налог на доходы физических лиц	3526,59	3610,24	4808,27	4790,73	4862,07	5079,38	5262,83	5221,74	5767,15	5796,14	6721,18	6505,36
Акцизы	2445,03	2194,61	2915,69	2069,37	3596,36	2406,58	3695,48	2818,47	4208,23	3445,31	4571,54	4031,59
Налоги на совокупный доход	519,14	525,85	578,92	678,86	728,23	658,35	801,97	778,44	968,13	906,39	1077,40	1095,41
Налог на имущество физических лиц	17,80	19,50	23,22	24,61	27,38	26,29	29,51	30,98	6,72	7,57	36,09	37,53
Налог на имущество организаций	620,86	716,59	769,02	900,59	1026,56	934,12	1129,55	875,41	835,55	831,73	1180,66	919,87
Транспортный налог	168,49	179,80	246,24	254,32	262,43	311,32	342,77	351,99	399,40	392,30	388,12	413,69
Налог на игорный бизнес	78,83	70,97	0,00	-0,29	0,00	-0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	1,22	1,25
Земельный налог	242,04	251,06	328,16	337,84	394,17	397,10	398,61	402,88	391,84	385,24	428,21	440,45
Налог на добычу полезных ископаемых	18,48	19,51	12,63	28,34	22,53	25,59	35,64	26,67	34,80	36,57	39,06	32,68
Прочие налоги и сборы	57,30	57,93	52,66	70,50	69,39	71,40	179,84	195,71	129,00	222,73	79,54	66,71
Общая сумма налоговых доходов	10432,10	10693,07	15098,80	13055,66	15568,82	11308,24	14278,12	12802,78	18479,07	144771,05	21163,0	16245,40

На наш взгляд в основу развития системы налогового планирования и прогнозирования должен быть заложен принцип минимизации потерь и выпадающих доходов регионального бюджета. Неотъемлемой частью системы планирования налоговых доходов регионального бюджета Республики Мордовия должен стать анализ таких показателей, как налоговая база, использование налогового потенциала, уровень собираемости налогов и сборов, мониторинг налоговых платежей крупнейших и основных налогоплательщиков, прогнозирование показателей их экономической деятельности, налоговая нагрузка, мониторинг основных финансовых потоков и их соответствие товарно-материальным потокам, постоянная инвентаризация налоговых льгот, отсрочек и рассрочек по налоговым платежам, то есть необходимо дополнить господствующий в налоговом планировании метод «от достигнутого» отдельными расчётами.

Кроме того, повышение результативности системы планирования налоговых доходов определяется внедрением совокупности мероприятий по следующим функциональным направлениям:

1. Развитие информационно-аналитического обеспечения.

В этой области, прежде всего, должна быть создана четкая, не допускающая дублирования система обмена информационными потоками между структурными подразделениями финансовой системы. Представляется целесообразным создание информационных баз данных в регионе, отражающих изменения макроэкономических показателей, совместимых с существующей налоговой и бухгалтерской отчетностью. Это позволит субъектам регионального планирования налоговых доходов бюджета согласовывать предпринимаемые комплексные меры с реальными возможностями налогоплательщиков, а также с необходимыми объемами финансовых средств бюджетополучателей. Создание информационной базы данных имеет своей целью устранение недостатков во взаимодействии между субъектами планирования налоговых доходов и налогового планирования. При этом основой для рационализации взаимодействия функций бюджетного менеджмента должен выступать не только комплекс информационных данных о социально-экономическом и финансово-инвестиционном развитии региона, его крупных налогоплательщиков, но и данные нормативно-правового характера о текущих и среднесрочных перспективах реформирования бюджетной и налоговой политики.

Также в области информационно – аналитического обеспечения, для повышения достоверности прогнозирования доходов, необходимо регламентировать процесс предоставления финансовым органам статистических данных и информации о начисленных и уплаченных суммах налогов в разрезе налогоплательщиков, а также о размерах задолженности крупнейших предприятий региона, которая в соответствии со статьёй 102 части первой Налогового кодекса Российской Федерации является налоговой тайной .

2. Возможная корректировка показателей, необходимых для расчёта доходной части бюджета на очередной финансовый год и плановый период.

Расчет прогноза налоговых доходов регионального бюджета Республики Мордовия должен производиться в соответствии с Методикой, утвержденной приказом Министерства финансов Республики Мордовия. В целом Методика на очередной финансовый год и плановый период построена исходя из прямого прогнозирования налоговой базы, то есть методом прямого счета. Данная методика оправдала себя при стабильном развитии экономики.

Но данный метод налогового планирования не всегда успешен при нестабильном развитии экономики. Он не может быстро и точно скорректировать свои показатели при внезапном появлении негативных явлений в экономике. Для устранения данных недочётов возможно дополнить данную методику следующим:

- необходимо проведение оценки точности расчетов методом, исходя из фактического поступления доходов в предыдущие периоды скорректированным на прогнозируемые условия развития конкретной территории;

- прогнозирование доходов на плановый период необходимо производить посредством индексирования прогноза очередного финансового года по каждому доходному источнику на соответствующие корректирующие коэффициенты, учитывающие изменения налогового законодательства и макроэкономических показателей в предыдущих месяцах (таблица 2).

Таблица 2 – Содержание корректирующих коэффициентов по каждому доходному источнику

Наименование доходного источника	Содержание корректирующих коэффициентов к прогнозу очередного финансового года
Налог на прибыль организаций	Темп роста прогноза показателя «прибыль прибыльных предприятий» на первый год планового периода
Налог на доходы физических лиц	Темп роста прогноза показателя «фонд оплаты труда» на первый год планового периода
Единый налог по упрощенной системе налогообложения	Индекс потребительских цен на очередной год планового периода
Единый налог на вмененный доход	Индекс потребительских цен на очередной финансовый год
Единый сельскохозяйственный налог	Темп роста налогооблагаемой базы по данным администратора
Налог на имущество организаций	Коэффициент, характеризующий изменение налогооблагаемой базы по данным

	администратора доходов и Минэкономики Республики Мордовия
Транспортный налог	Коэффициент, характеризующий изменение налогооблагаемой базы по данным администратора
Налог на добычу полезных ископаемых	Коэффициент, характеризующий изменение налогооблагаемой базы по данным администратора
Сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов	Коэффициент, характеризующий изменение доходного источника по данным администратора
Арендная плата за землю	Коэффициент, характеризующий изменение доходного источника по данным администратора
Лицензионные и регистрационные сборы, прочие виды неналоговых доходных источников	Коэффициент, характеризующий изменение доходного источника по данным администратора

3. Применение новых методов системы планирования налоговых доходов.

Возможным вариантом при краткосрочном планировании является метод экспертных оценок, который известен как метод «Дельфи». Он представляет собой метод коллективных экспертных оценок, основанных на выявлении согласованной оценки группы специалистов путем их опроса, проходящего в несколько туров. При этом экспертам сообщают результаты предыдущего тура с целью дополнительного обоснования решения экспертов в следующем туре. В настоящее время метод «Дельфи» получил достаточно широкое признание и считается одним из наиболее квалифицированных методов экспертного прогнозирования. В рамках данного метода применительно к бюджетному планированию группа экспертов высказывает свое обоснованное мнение о предполагаемых налоговых поступлениях. Хотя оценки подобного рода вполне могут отражать опыт одного лица или группы, занимающейся прогнозированием, они не будут повторяться, не могут быть частью какого-либо прогноза со своей внутренней логикой, к тому же в них нельзя внести изменения в зависимости от таких факторов, как уровень экономической активности в стране или изменения в законодательстве. Экспертные оценки можно использовать в качестве дополнения к результатам, полученным более «строгими» методами.

Применение данного метода не требует больших затрат и времени. Он наиболее гибок и адаптивен к изменениям в экономической и налоговой сферах. Поэтому данный метод наиболее эффективно применять при внезапных изменениях в экономической сфере. Для нашей страны и региона это особенно актуально.

Работа экспертов должна включать в себя расчёт возможных поступлений налогов и сборов, проведение мониторинга динамики их поступлений за несколько периодов (месяцев, кварталов), выполнение расчётов уровней собираемости налогов и сборов, выявление объёмов выпадающих доходов, оценку состояния задолженности по налоговым платежам в результате изменений в экономической и налоговой сферах. [7].

Растет актуальность поиска новых форм и применения новых методов расчета прогнозных показателей доходной части бюджета. В результате этого возможно представление нового алгоритма расчётов по отдельным видам налогов, в процессе реализации которого необходимо:

- проводить анализ состава налогоплательщиков-организаций, чтобы выделить из них:

1) фиксированную группу (ее участники осуществляют деятельность в течение всего рассматриваемого периода);

2) изменяющуюся группу (включает компании: вновь организованные, прекратившие свою деятельность, "мигрировавшие", если на каждого налогоплательщика приходится, например, более 1% общих поступлений);

- осуществлять поквартальный анализ поступлений в бюджет от фиксированной группы налогоплательщиков с устранением влияния относительно случайных факторов (например, без учета крупнейших - более 5% от общих поступлений - результатов контрольных действий налоговых органов);

- определять перспективы наполнения бюджета изменяющейся группой налогоплательщиков (с привлечением соответствующих структурных подразделений этих организаций);

- отслеживать темпы изменения поступлений налогов, базы которых наиболее чувствительны к изменению условий работы организаций - налога на прибыль и налога на доходы физических лиц (в целом и в разрезе крупнейших предприятий);

- рассчитывать ожидаемые поступления в бюджет согласно представленным выше зависимостям с учетом предполагаемых потерь бюджета.

Учитывая неопределенность экономической ситуации, можно рекомендовать поквартально уточнять прогнозы налоговых поступлений на основе актуальной информации. В процессе уточнения необходимо использовать метод приведения (сходных условий), например, теоретически "распространяя" влияние кризисных явлений на квартальные поступления, применяя к последним коэффициент потерь бюджета.

Безусловно, приведенные расчеты носят приближенный характер и не учитывают ряд факторов, определяющих деятельность конкретных организаций, например тех, которые в существенной степени формируют территориальный бюджет, что можно считать недостатком. Достоинствами же предложенного алгоритма расчетов являются его простота, оперативность и возможность реализации с минимальным привлечением используемой информации.

В настоящее время отсутствует информация о налогооблагаемой базе по налогу на доходы физических лиц за исключением статистического показателя по фонду оплаты труда, что создает трудности в работе по составлению прогноза поступления по данному налогу, а также по увеличению налоговой базы.

Для более четкого составления прогноза по НДФЛ важно установить в Налоговом кодексе РФ обязательность представления отчетности по налогу на доходы физических лиц контролирующим органам, предусмотрев в ней такие показатели, как налогооблагаемая база, сумма начисленного и уплаченного налога, ввести обязанность налоговых агентов представлять ежеквартально отчеты о фактических суммах начисленного, удержанного и перечисленного налога на доходы физических лиц.

В области прогнозирования поступлений по налогу на прибыль также возможны корректировки. С точки зрения эффективности планирования важное значение имеет информация об основных налогоплательщиках, от

соблюдения которыми налоговой дисциплины во многом зависят показатели доходной части регионального бюджета.

Например, трудно прогнозировать поступления налога от тех компаний, особенно крупных, головные офисы которых находятся в других регионах. Зачастую региональные власти вообще не имеют информации о финансовых планах и планах развития таких компаний даже на ближайший год.

Введение в Налоговый кодекс Российской Федерации нормы, обязывающей данные организации предоставлять информацию региональным властям, повысило бы точность прогноза.

Для более достоверного прогнозирования налога на прибыль по крупнейшим организациям возможно применение различного рода экономико-математических моделей, например имитационного моделирования.

Этот метод представляет возможным использовать матричные имитационные модели, учитывающие влияние наиболее значимых факторов, для прогнозирования налоговых доходов регионального бюджета.

В данной модели планирования налоговых доходов регионального бюджета предложен и использован в расчетах показатель налоговой нагрузки продукции, рассчитываемый как отношение суммы налога к объему произведенной продукции и выполненных услуг определенного вида экономической деятельности и позволяющий судить о степени налогового давления.

Далее показатель налоговой нагрузки умножается на основной показатель, необходимый для расчёта каждого налога. Данный метод рассмотрим подробнее на примере налога на прибыль организаций.

Показатель налоговой нагрузки рассчитывается по формуле (1):

$K_n = \text{сумма налогов, начисленная за период} / \text{объем реализованной (отгруженной) продукции (товаров, услуг) за период} \times 100\%, (1)$

где K_n – показатель налоговой нагрузки. Рассчитать его можно и за год, и за каждый отчетный период.

После этого K_n умножается на прогнозируемый объем отгруженной продукции данных предприятий на плановый период. В результате получается прогноз поступления данного вида налога по крупнейшим налогоплательщикам.

Достоинством ее является возможность проведения расчетов на малые периоды, например месяцы, кварталы. Благодаря этому можно своевременно вносить изменения в общую систему планирования налоговых доходов. Данная модель быстро реагирует на изменения в экономике. Поэтому прогнозы поступлений будут более достоверными.

Для повышения обоснованности прогнозных расчетов бюджетных показателей специалисты по бюджетному планированию должны использовать комбинацию нескольких методов с учетом возможных

сценариев социально-экономического развития территории и принимаемых решений в области бюджетной, налоговой и денежно-кредитной политики. Прогнозу налоговых поступлений должен предшествовать тщательный анализ экономических моделей, которые могли бы лечь в основу для прогнозирования, и выбор адекватного математического аппарата, применимого для исследования этих моделей. При выборе метода прогнозирования доходов региональных бюджетов необходимо исходить из следующих условий: [9].

- метод прогнозирования должен обеспечивать функциональную полноту, достоверность и точность прогноза;
- уменьшать затраты времени и средств на прогнозирование;
- должен быть понятным для всех специалистов, участвующих в бюджетном процессе;
- экспертная оценка влияния факторов, поддающихся прогнозу, по возможности, должна производиться отдельно для учета каждого экономического фактора, вероятность изменения которого поддается прогнозу.

В целях повышения достоверности бюджетных показателей и прогнозов, обеспечения оперативного формирования бюджетной росписи по доходам и расходам и предоставления актуальной информации об ее изменениях, необходимо перейти к автоматизированной системе анализа и прогноза бюджетных показателей, а также обеспечить активное участие всем заинтересованным участникам бюджетного процесса в разработке бюджета.

Формирование системы планирования налоговых доходов должно проводиться параллельно с реформированием бюджетной системы, в противном случае невозможно достичь сбалансированности в распределении налоговых доходов в регионе.

Итак, повышение результативности системы планирования налоговых доходов определяется внедрением совокупности мероприятий по следующим функциональным направлениям:

1. Развитие информационно-аналитического обеспечения,
2. Возможная корректировка показателей, необходимых для расчёта доходной части бюджета на очередной финансовый год и плановый период.
3. Применение новых методов системы планирования налоговых доходов, многовариантность расчетов и использование адекватных условиям неопределенности методов.

В области информационно – аналитического обеспечения системы планирования представляется целесообразным создание информационных баз данных в регионах, отражающих изменения макроэкономических показателей, совместимых с существующей налоговой и бухгалтерской отчетностью.

Основными показателями, необходимыми для расчёта доходной части бюджета на очередной финансовый год и плановый период, должны

являются показатели, лежащие в основе пессимистического сценария социально-экономического развития региона, отражающие тенденции замедления темпов роста экономики, ухудшение динамики цен на основные виды товаров, работ, услуг, производимых в регионе в современных условиях. Они наиболее ярко отражают нынешнее состояние экономики, сложившееся в последние годы в связи с разразившимся мировым финансовым кризисом.

Увеличение поступлений налогов и сборов в бюджет Республики Мордовия по отдельным видам налогов за счёт точности и достоверности планирования налогов заключается в следующем:

- создание нового алгоритма расчётов, предусматривающего последние изменения в экономической и налоговой сферах;
- по налогу на прибыль организаций возможно создание новой модели прогнозирования на основе показателя налоговой ёмкости;
- совершенствование информационно-аналитической базы по НДФЛ [8].

Реализация указанных мероприятий в области развития налогового потенциала позволит повысить качество планирования и прогнозирования налоговых доходов в бюджет, что положительно скажется на устойчивости всей системы, и возрастет эффективность государственного управления в целом.

Использованные источники:

- 1 Бюджетный кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Текст с изменениями и дополнениями на 2012 год. – М.: Проспект, 2012. – 415 с.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Текст с изменениями и дополнениями на 2012 год. – М.: ОМЕГА – Л, 2012. – 712 с.
- 3 Об утверждении Порядка и Методики планирования бюджетных ассигнований республиканского бюджета Республики Мордовия на очередной финансовый год и плановый период, форм по предоставлению материалов для составления проекта Республиканского бюджета Республики Мордовия на очередной финансовый год и плановый период и порядка их заполнения: Приказ Министерства финансов Республики Мордовия от 14.05.2012 г. № 45.
- 4 Мордовия: статистический ежегодник. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики – Саранск, Типография «Красный Октябрь», 2011.
- 5 Адамов Н. А.. Методы регулирования налоговых баз / Н. А. Адамов, Т. А. Козенкова // Современный бухучёт. – 2012. - № 1. – С. 25 – 31.
- 6 Архипцева Л. М. Налоговый потенциал: теоретические и практические аспекты использования в планировании налоговых поступлений / Л. М. Архипцева // Налоги и налогообложение. – 2010.- № 7. – С. 44 – 53.
- 7 Мачехин В. А. Налоговый кодекс и налоговое планирование / В. А. Мачехин // Законодательство. – 2010.- № 10. – 231 с.

8 Минаев Б. А. О требующих решения проблемах в области налогообложения / Б. А. Минаев // Налог. вестн. – 2012.– № 4. – С. 7–10.

9 Паскачёв А. Б., Мишин Ф. К., Саакян Р. А. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика / А. Б. Паскачёв, Мишин Ф. К., Р. А. Саакян. - М.: Издательство экономико – правовой литературы, 2010.– 232 с.

10 Рюмин С. М. Налоговое планирование: общие принципы и проблемы / С. М. Рюмин // Налог. вестн. – 2011.- № 2. – 32 с.

*Кошенов Е.К.
магистр 1 курса
Ережепова Э.У.
магистр 1 курса*

*Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва*

ПОНЯТИЕ СУЩНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ

Представляется, что роль и значение транспорта всегда были высоки, несмотря на то, какое было на время и каким было общество. Постоянно с развитием человечества, появлявшихся государств и т.д. и т.п. развивался и транспорт. Транспортная стратегия и в давнишние времена и сегодня тем более являлась и является основным стратегическим документом, который определяет направления развития всего транспортного комплекса.

За время развития человечества на Земле под действием внешних и внутренних факторов, так или иначе влияющих на развитие хозяйства, увеличение (или же – уменьшение) населения, транспорт претерпел огромное множество изменений и усовершенствований. Развитие транспорта тем более происходит и сегодня - в наши дни. На достижение развития транспорта выделяются огромные средства. Но и этого бывает недостаточно, потому что огромную роль в развитии техники и транспорта всегда играли именно инженерные кадры, способные организовать новые технологии производства и методы в разрабатываемой отрасли. На сегодняшний день транспортные системы представляет собой важную функционирующую отрасль любого государства.

Как представляется, на сегодняшний день, как никогда востребованы такие транспортные системы, которые с недавних пор получили название «Интеллектуальные транспортные системы».

Интеллектуальные транспортные системы - это прежде всего - место соприкосновения автотранспортной индустрии и индустрии информационных технологий, своеобразная системная интеграция современных информационных и коммуникационных технологий и средств автоматизации с самой транспортной инфраструктурой, её транспортными средствами и пользователями, ориентированная прежде всего на повышение

безопасности и эффективности транспортного процесса, комфортности для самих водителей и, что естественно, - пользователей транспорта.

Подобное определение интеллектуальных транспортных систем даёт прежде всего представление о главных целях: информативности и безопасности, качественном новом уровне информационного взаимодействия участников дорожного движения

Кстати, как представляется, именно только в сегодняшних условиях достаточно насыщенного коммуникационного пространства, когда практически нет особых технических проблем с передачей значительных объёмов цифровой информации в реальном времени в любой точке транспортной сети стала возможной реализация интеллектуальных транспортных систем в глобальном масштабе.

Усилия развитых государств и многих международных организаций, научного и бизнес-сообществ сфокусированы прежде всего в сфере общественного транспорта, личных автомобилей и т.д. и т.п.; естественном повышении безопасности на транспорте; борьбе с задержками и заторами («пробками» в нашем понимании) в транспортных сетях... Развитие интеллектуальных транспортных систем в этом контексте методологически должно базироваться на системном подходе, формируя интеллектуальные транспортные системы как раз как системы, а не как отдельные модули или сервисы.

Подходы к созданию интеллектуальных транспортных систем, как представляется, именно должны и могут основываться на принципе модернизации, реинжиниринга действующих транспортных систем, ведь интеллектуальные транспортные системы - это в первую очередь интеллект – т.е. управляющие алгоритмы на основе моделирования реальных транспортных ситуаций, а также процессы их составления, тестирования и внедрения.

*Кошенов Е.К.
магистр 1 курса*

*Ережепова Э.У.
магистр 1 курса*

*Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва*

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЗНАЧИМОСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

Транспорт (далее – сама транспортная система), как известно, испокон веков является одной из важнейших отраслей экономической инфраструктуры государства, которая, прежде всего, включает в себя такие серьёзные вещи как энергетика, связь, коммунальное хозяйство, система материально-технического снабжения, кроме того – ещё и такие достаточно

важные инженерные сооружения, как плотины, сети ирригационных и дренажных каналов.

Отсюда напрашивается естественный вывод, что уровень развития транспорта в отдельно взятой стране в достаточной мере определяет и уровень развития её цивилизации. Отсюда - недооценка значения транспорта в государстве может значительно сказаться и на развитии самой экономики страны.

Из мировой практики известно, что транспорт занимает достаточно важное место в жизнедеятельности как отдельных стран, так и практически всего мирового хозяйственного организма, ведь без него невозможна и современная экономика, (ведь именно транспорт играет существенную роль в эффективных целях доставки как пассажиров, так и грузов, обслуживая как большинство отраслей народного хозяйства, так и практически большинство населения. Отсюда, соответственно, можно сделать вывод о взаимосвязи и взаимозависимости роста потребности на услуги транспорта и экономического роста.

Известно, что транспорт является своего рода материальной основой территориального разделения труда, определяющей структуру и специализацию самих этих районов.

Отсюда - значительна роль транспорта и, соответственно - транспортной системы уже и в повышении эффективности производства.

Уровень развития социально-общественной жизни любого государства определяется прежде всего именно уровнем развития транспортной системы, состоянием транспортных коммуникаций и т.д., и т.п.

Соответственно, в более или менее цивилизованном обществе транспортная система является ещё и важнейшей отраслью народного хозяйства. Транспортная система для общественно-производственной жизни любого развитого государства имеют столь жизненно важное значение, как, к примеру, - кровеносная система для живого человека.

Анализ современного состояния работы и функционирования транспортной системы большинства развитых государств за последние годы показывает, что транспорт играет всё более фундаментальную роль в развитии экономики государств, без него невозможна современная экономика практически всё более глобализирующегося мира. Здесь уже уровень развития транспортной системы является одним из важнейших признаков технологического прогресса и цивилизованности как отдельно взятого государства, так и всего глобализирующегося мира и человечества. Потребность в достаточно высокоразвитой транспортной системе всё более и более усиливается при интеграции того или иного государства в региональную и мировую экономику, и транспортная система становится базисом для эффективного вхождения этого государства в мировое сообщество и занятия в нем места, соответствующего уровню государства с высокоразвитой рыночной экономикой.

Именно поэтому, как представляется, необходимо наиболее пристальное внимание направлять и уделять на развитие транспортной системы, разрабатывать определённые стратегические планы по всё более повышаемой эффективности перевозок, к примеру, международных грузов, посредством транспортной системы.

Красюк А.В.
магистрант 1 курса
факультета экономики и управления
Мельникова Г.А.
магистрант 2 курса
факультета экономики и управления
ФГБОУ ВПО «ВГСПУ»
Научный руководитель
к.э.н. проф. Насонова Л.И

ЭФФЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В современных условиях глобальной конкуренции и развития информационного общества для эффективного завоевания ниши на рынке образовательных услуг вузы вынуждены пересматривать традиционные подходы к управлению образовательным процессом с учетом современных требований, предъявляемых потребителями к качеству образовательных услуг. Качество образовательных услуг и качество управления процессом их предоставления являются основными факторами конкурентной борьбы и устойчивого экономического развития современных высших учебных заведений [4, стр. 9].

Наиболее эффективным средством повышения качества образовательных услуг вузов в настоящее время является применение системы менеджмента качества. В частности, речь идет о применении принципов Всеобщего менеджмента качества (TQM) и требований международных стандартов ИСО серии 9000 для совершенствования системы управления вузом. Новый тип экономики требует роста значимости знаний о современных процессах и явлениях, что в свою очередь порождает необходимость подготовки кадров с учетом сегодняшних и перспективных потребностей экономики [3 стр. 56].

Деятельность вуза невозможна без построения эффективной государственной стратегии развития образования, направленной на поддержку вузов, их движение в сторону рынка, включенность в процессы глобализации, информатизации. Такая стратегия должна способствовать ориентации на европейские стандарты образования и внедрению сертифицированной Система менеджмента качества на базе международных стандартов ISO 9000: 2000 в российских вузах.

Согласно стандарту ИСО 9000 система менеджмента качества – совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов для руководства и управления организацией применительно к качеству [1, стр.8]. Такая система, основываясь на процессном подходе к управлению, позволяет добиваться постоянного совершенствования процесса подготовки высококвалифицированных специалистов, достигать современного уровня их знаний посредством обеспечения качества самого образовательного процесса, а также более эффективно использовать имеющийся кадровый, материально-технический, информационный и финансовый потенциал образовательного учреждения.

Анализ опыта внедрения системы менеджмента качества в вузах показывает, что в результате повышается, с одной стороны, степень удовлетворения потребителей образовательной услуги, с другой стороны, степень доверия со стороны работодателей, заинтересованных в выпускниках, что в результате повышает конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг; обеспечивается высокий уровень подготовки выпускников вузов за счет повышения инновационного потенциала реализуемых образовательных программ, внедрения новых образовательных технологий и результатов научных исследований в образовательный процесс; повышается ответственность сотрудников вузов на всех уровнях учебной, научной и административной деятельности по управлению качеством образовательных услуг; непрерывный рост результативности работы вузов в достижении поставленных целей и задач как в сфере административного управления, так и в сфере обучения студентов и подготовки научных кадров; обеспечивает своевременное и систематическое выявление недостатков в области качества обучения и разрабатывает корректирующие и предупреждающие действия, направленные на их устранение и предотвращение повторного появления [3, стр. 14]; обеспечивается высокая степень взаимодействия между отдельными подразделениями образовательного учреждения высшего профессионального образования и эффективный контроль всех процессов; система менеджмента качества укрепляет имидж образовательного учреждения высшего профессионального образования как вуза с мировым признанием через международную сертификацию системы менеджмента качества образовательных услуг и как следствие - повышает престиж вуза [5, стр. 13].

Таким образом, система менеджмента качества в образовательном учреждении является эффективным инструментом управления человеческими ресурсами и призвана сплотить сотрудников в команду единомышленников, способных эффективно решать поставленные задачи в интересах всего коллектива; способствовать созданию условий для подготовки высококвалифицированных специалистов; постоянно повышать квалификацию профессорско-преподавательского состава. Но необходимо

учитывать, что внедрение и функционирование системы качества может иметь не только положительные и полезные для образовательных учреждений высшего профессионального образования эффекты, но также может вызвать некоторые сложности в работе вузов: во-первых, функционирование, а особенно сертификация системы качества требует сильной бюрократической поддержки, что часто увеличивает трудоемкость в решении некоторых административных и хозяйственных вопросов. Во-вторых, чрезвычайно трудно изменить образ мышления сотрудников образовательного учреждения высшего профессионального образования и студентов так, чтобы он соответствовал идеологии всеобщего качества, а без такой идеологической перестройки сознания эффективность работы системы качества будет минимальной либо вообще отрицательной. В-третьих, основной проблемой, с которой столкнулись вузы при внедрении системы менеджмента качества, явилось «сопротивление к изменениям преподавателями, администраторами и персоналом» [2, стр. 28]. Несмотря на ряд ограничений при внедрении системы менеджмента качества в вузы управление развитием человеческих ресурсов дает возможность использовать их способности на пользу вузу: проявление инициативы и ответственности в решении проблем; активный поиск возможностей улучшения; ориентации на создание дополнительных ценностей для потребителей.

Практика убедительно доказала, что для организации эффективной работы в вузе должна быть внедрена система менеджмента качества, обеспечено ее четкое функционирование и постоянное совершенствование в соответствии с изменяющимися внутренними и внешними условиями. Внедрение в систему качества образования будет способствовать успешной деятельности вуза что позволит сохранить культурные образовательные и национальный потенциал страны и как следствие повысить уровень образованности населения и научно-техническое развитие страны.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2008. Система менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: Стандартинформ, 2009.
2. Волынский В.Ю. Зайцев В.А. Опыт внедрения системы менеджмента качества в структурном подразделении университета. // Методы менеджмента качества № 5-6, 2011
3. Гомаюнова Т.М. Стратегия управления маркетинговой деятельностью в высшем учебном заведении / Т.М. Гомаюнова // Изв. ВолгГТУ: межвуз. сб. науч. ст. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2011. – № 14(87).– С. 56–61 (0,6 п.л.).
4. Особенности стратегического управления маркетингом в высших учебных заведениях (статья) Наука и молодежь: новые идеи и решения: материалы

Международной научно-практической конференции молодых исследователей. – Волгоград: ИПК «Нива», 2007.

5. Гридина Л.В. Элементы управления качеством образовательных услуг вуза и процессный подход. Университетское управление: практика и аналитика. №1. – 2011.

6. Ермошенко Б. Породенко В. Литвинова Т. Система управления качеством. Высшее образование в России. —2005.— № 4.

7. Шестаков А.Л. Назначение СМК и её процессов. // Методы менеджмента качества №1. 2010

Крылатова Ю.В.

студент 1 курса

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова

г. Якутск

«КАК ИЗМЕНИЛОСЬ СОЦИАЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К СЛУЖБЕ В АРМИИ?»

Служба в армии это в первую очередь гражданский долг каждого мужчины. Обязанность, прописанная в законе. Можно долго рассуждать о том, полезна служба или нет, и стоит ли на год отправляться в войска. Для большинства призывников служба становится хоть и сложным, но очень полезным периодом жизни. Именно в воинской части можно обучиться полезной профессии, улучшить свою физическую форму, да и просто стать более дисциплинированным, собранным и внимательным. Служба в армии в России не имеет ничего общего с теми страшилками, которые про нее любят рассказывать в интернете и СМИ. В последние годы в ней произошли существенные изменения. Так ли это, и каково общее мнение о службе в армии у школьников и их родителей. Возникновение такого вопроса и попытка ответить на него **актуализирует** ответ на вопрос «Как изменилось социальное отношение к службе в армии?»

В армии сейчас служат всего один год. За это время призывнику предстоит пройти путь от новобранца до полностью подготовленного солдата. Многие офицеры признают, что двенадцати месяцев для этого не вполне достаточно, но, в общем-то, подготовить бойца за это время можно. Поэтому служба в современной армии проходит весьма насыщенно. Стрельбы, тренировки и занятия по тактической и технической подготовке сменяют друг друга. Особое внимание уделяется учениям. Они проходят довольно часто. Бывает, что солдат, вернувшись с маневров и проведя в расположении части всего неделю, вновь отправляется совершенствовать свои навыки в полевых условиях. Немало времени уделяется и физической подготовке солдат. А отличившиеся в том или ином виде спорта бойцы принимают участие в различных соревнованиях. Но, не смотря на такой плотный график, свободного времени у солдат сейчас становится больше. В

распорядке дня военнослужащих появляется лишний час на то, чтобы солдат занялся своими делами. И солдаты больше не должны заниматься хозяйственными работами.

Многое делается для того, чтобы служить в армии было комфортно. Призывник в большинстве случаев отправляется в ближайшую к дому воинскую часть и не чувствует себя оторванным от родных и близких. А в отдаленные гарнизоны и на флот молодых людей отправляют группами, которые формируются еще в военкомате. В расположение части призывник попадает не один, а в компании приятелей. К тому же любое расстояние не мешает связаться с родными по мобильному телефону.

В последние годы российская армия серьезно изменилась. Она стала гораздо более открытой, в том числе для родителей призывников и правозащитников. Правовая защита военнослужащих сейчас является одной из главных задач командования.

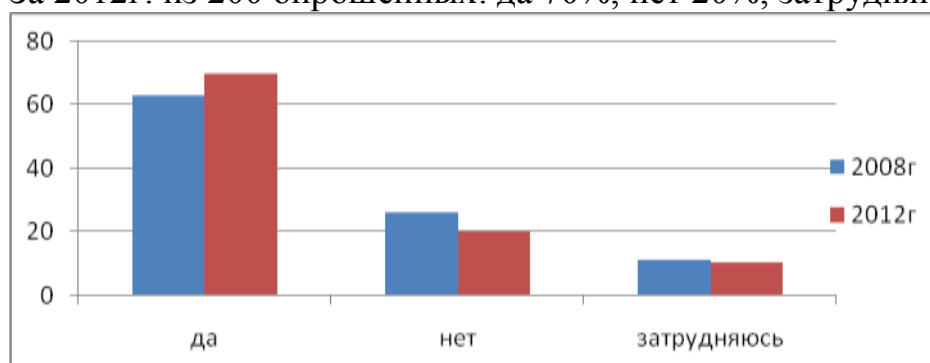
В законе о статусе военнослужащего подробно описано, что должен делать солдат, если сослуживцы или командиры нарушают его права. Более того, эта информация есть и в некоторых статьях армейских уставов, а значит освежить свои юридические знания можно в любой момент, даже не выходя из казармы. Любое чрезвычайное происшествие в армии тщательно расследуется, и если выясняется, что права военнослужащего нарушались, то наказание ждет всех, вплоть до самого командира части.

Для того, чтобы узнать, как изменилось отношение населения к службе в армии, мы проводили опрос, сравнивая результаты опроса за 2008 и 2012 годы.

На вопрос, нужна ли армия современной России, утвердительно ответили:

За 2008г: из 200 опрошенных: да 63%, нет 26%, затрудняюсь 11%

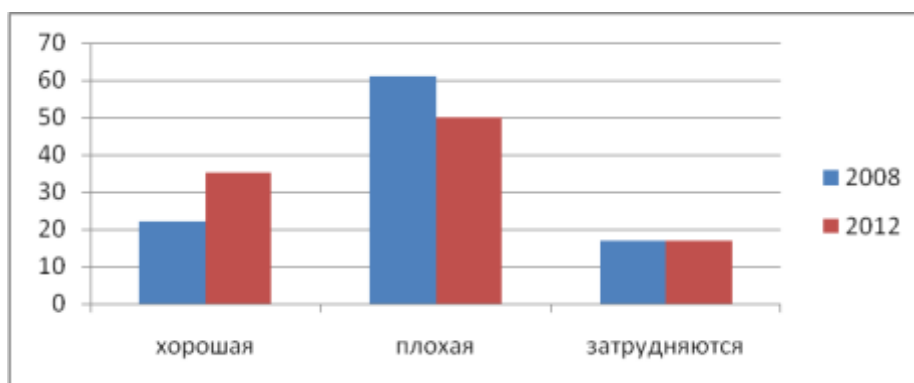
За 2012г: из 200 опрошенных: да 70%, нет 20%, затрудняюсь 10%



Одни считают, что сегодняшняя российская армия-«хорошая». Другие полагают, что сегодняшняя российская армия «плохая».

Из 200 опрошенных ответили в 2008г: 22% хорошая ,61% плохая ,17% затрудняются.

В 2012г: хорошая 35%, плохая 50%, затрудняются 17%



Опрос населения показало за 2008г, что факторами, влияющими на заинтересованность к воинской службе является развал, беспорядок в армии, плохое обращение с солдатами, плохая материальная база, отсутствия профессионализма, нарушения со стороны руководства. Хорошей стороной армии населения считают, что армия воспитывает настоящих мужчин, в некоторых частях есть хорошая техника, а также хорошая подготовка офицеров, материальная – техническая база хорошо оснащена. Сравнительный анализ результатов опроса за 2008г и за 2012г показывает, что действительно в армии прошли существенные изменения. Вопрос: действительно ли стоит пойти служить в армии на рубеже 90-х и в начале 2000-х годов стоял острой проблемой среди юношей и их родителей.. Количество, желающих служить в армии было очень мало. В основном, причиной тому были: развал, беспорядок в армии, плохое обращение с солдатами, плохая материальная база, отсутствия профессионализма, нарушения со стороны руководства. После существенных изменений в армии по опросу населения, служить в армии стало комфортнее.

Таким образом, по сравнительному анализу мы можем сказать что, в армии прошли существенные изменения, и количество желающих служить в армии увеличилось.

Важно, чтобы в России появилось нормальное, осознавшее себя военное сословие, сословие "профессиональных патриотов", для которых любить Отечество, побеждать во имя него, и идти ради него на смерть, было бы не просто "работой", а призванием, делом всей жизни.

Использованные источники:

Калинин А «Как армия держится на комбатах»-статья
 Климов И.Как мы воспринимаем информацию 2003 № 007
 Климов И. Армейский опыт и жизнь на «гражданке»
 Российская армия // Поле мнений.2003г № 021/
 Российская газета 2007-2008г
 Российская газета 2012г.

Крылатова Ю.В.
студент 1 курса

Финансово экономический институт

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Дальнейшее развитие России упирается в проблему «человеческого капитала». Пока нет ясного представления, как перевести этот капитал из пассива в актив, главное – что саму необходимость власть и общество уже осознали.

«Переход России на инновационный путь развития связан с масштабными инвестициями в человеческий капитал. Развитие человека – это и основная цель, и необходимое условие прогресса современного общества. Это и сегодня, и в долгосрочной перспективе наш абсолютный национальный приоритет» (Д.А. Медведев).

В свете международных сравнений имеющиеся в России запасы человеческого капитала выглядят весьма внушительно. Так, в 2005 году Россия занимала по этому показателю одно из самых высоких мест в мире.

Таблица 1. Программа развития Организации объединенных наций в Российской Федерации, октябрь 2010.

Регион	Российская Федерация	Республика Саха (Якутия)
ВВП, ППС	16094	15702
Индекс дохода	0,848	0,844
Продолжительность жизни, лет	67,88	65,78
Индекс долголетия	0,715	0,680
Грамотность в %	99,4	99,0
Доля учащихся 7-24 лет, в %	75,0	76,8
Индекс образования	0,913	0,916
ИРЧП		0,813
Место		19

Значит, Республика Саха (Якутия) по индексации развития человеческого капитала по мониторингу ООН 2008 года занимает 19 место среди регионов РФ.

По свежим данным, от 28 сентября 2012 года, как сообщила участникам торжественного заседания, посвященного Дню государственности Республики Саха (Якутия), председатель правительства Якутии Галина Данчикова, республика занимает восьмое место в России по уровню развития человеческого капитала.

В Якутии инвестиции на развитие человеческого капитала за пять лет составили более 270 млрд. рублей или ежегодно порядка 70 % бюджета, что свидетельствует о социальной направленности государственной политики. Благодаря этому в Якутии не только сохранен естественный

прирост населения, но и увеличивается продолжительность жизни, улучшаются индикаторы здоровья,- отметила Галина Данчикова. [1]

Председатель Ил Тумэна Виталий Басыгысов считает, что «Главное – кадры. Перед властями остро стоит вопрос, как сохранить территорию Дальнего Востока, которую веками осваивали наши предки, где миграционный отток сжимает численность населения. В этом и заключается новый для развития человеческого капитала». Виталий Басыгысов считает, что принятие хотя бы некоторых хорошо зарекомендовавших себя мер существенно облегчило бы ситуацию: «Нужно вернуть систему надбавок, льгот, районных коэффициентов и иных стимулов. Уровень заработной платы должен быть выше среднероссийского в 3-5 раз. Конечно, в первую очередь – вопрос обеспечения жильем». Причем, подчеркивает он, ипотека не решит этот вопрос: «Государство в нашем регионе должно строить жилье для социального найма или аренды. Когда приглашаем специалистов, они должны быть уверены в том, что крыша над головой у них будет. Технологии быстрого строительства имеются, и деньги у страны есть» [2].

Таким образом, жители Якутии, имеющие детей, следят за инвестициями в человеческий капитал ребёнка, как инвестиции в своё пенсионное обеспечение в силу отсутствия в нашей стране других гарантированных источников. Как будет идти процесс развития человеческого капитала в республике Саха (Якутия) пока трудно прогнозировать. Однако, процессы реализации трёх приоритетных нацпроектов – «Образование», «Здоровье», «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» поднимают настроение.

1. Управление пресс-службы и информации Президента и Правительства Республики Саха (Якутия).
2. Из интервью в «Парламентской газете на Дальнем Востоке» председателя Государственного Собрания (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) Виталия Басыгысова.

*Крюкова А.С.
студент 5 курса*

*специальность «Государственное и муниципальное управление»
факультет управления*

ЮРИФ РАНХиГС

Россия, г.Ростов-на-Дону

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В настоящее время вопросы мотивации становятся актуальными для любой организации, ведь грамотно используя различные методы, руководитель сможет добиться должной отдачи от подчиненных, добросовестного и ответственного отношения к рабочему процессу.

Типология методов мотивации предполагает выделение таких их групп, как материальные и нематериальные.

К материальным методам относят [5]:

1. Денежное вознаграждение: премии, бонусы, разовая целевая помощь, выплаты к праздникам, выплаты процентов от продаж.

2. Повышение фиксированной оплаты. Чаще всего оно происходит как разрешение назревшей неудовлетворенности сотрудника уровнем оплаты либо как проявление политики компании в отношении особо ценных работников.

3. Ценные подарки сотрудникам.

4. Участие в программах распределения прибыли. В России данный метод пока мало практикуется, поскольку акции не воспринимаются как денежное вознаграждение, не все сотрудники разбираются в тонкостях обращения ценных бумаг, не все верят в стабильность компании.

5. Дополнительные льготы. Компенсационный пакет зависит от возможностей компании, потребностей работников, их численности и пр. В него могут входить оплата услуг мобильной связи, аренды жилья, компенсация проезда в общественном транспорте, питание, страхование, предоставление кредитов или ссуд, оплата туристических путевок, санаторно-курортного лечения и т. д.

Однако, не стоит забывать о других материальных составляющих системы мотивации: эргономичность рабочего места, хорошая оргтехника, скидки для сотрудников на ассортимент предприятия и пр.

Материальная мотивация имеет особое значение, в связи с чем компании не должны экономить на труде работников. Впоследствии дешевый труд обойдется слишком дорого, в то время как достойная его оплата вызовет у человека чувство уверенности и защищенности и станет действенным средством стимулирования и мотивации персонала. Экономя на оплате труда, менеджеры совершают ряд ошибок [6]:

Ошибка первая: жадность работодателя. При очень низкой оплате человек практически не мотивирован работать. Начинается «имитация бурной деятельности». Мотивировать такого сотрудника потом будет очень сложно, даже если компания повысит ему зарплату. Правильная политика должна выстраиваться сразу.

Ошибка вторая: надежда «на авось». Работодатели надеются на то, что сотруднику некуда идти, и не торопятся поднимать зарплату. Многие спохватываются, когда уже поздно и человек принял решение об уходе.

Ошибка третья: разовая финансовая мотивация. Если сотрудник недоволен уровнем получаемой компенсации, разовым повышением его можно временно успокоить, но не решить причину нарастающего конфликта. Тем не менее, подобная мотивация может быть эффективна, если будет зависеть от результатов работы.

Четвертая ошибка: резкое снижение оплаты всем сотрудникам. Понижать зарплату – еще хуже, чем ее не повышать. Лучше открыто обсуждать планы и перспективы развития с подчиненными. Тогда возможные денежные затруднения воспримутся адекватно.

Ошибка пятая: зарплата «в конверте»: люди мотивированы работать в тех компаниях, которые дают им возможность задуматься о своем будущем.

В целом, денежное вознаграждение – мотиватор, не оказывающий длительного эффекта. Например, позитивный эффект при удвоении оклада равен двум неделям, после чего возникает недовольство как результат привыкания сотрудника к новому доходу. Деньги, несомненно, являются важной составляющей любых мотивационных схем. Вместе с тем, кроме них есть целые пласты потребностей, являющихся рычагами воздействия на персонал. Поэтому все более широкое распространение получают методы нематериальной мотивации персонала [3].

Зарубежная практика демонстрирует массу примеров практического применения нематериальной мотивации [1]. Например, практически все американские компании, помимо системы вознаграждений, предоставляют своим сотрудникам медицинское страхование за счет фирмы, программы повышения квалификации, корпоративные обеды и многое другое. Например, корпорации IBM и AT&T разработали и успешно реализовали так называемые семейные программы. В них предоставляют возможность работать по гибкому графику, помощь в подборе нянь, корпоративные детские сады и ясли, а также организуют праздники для сотрудников с малышами.

Французы предпочитают не перерабатывать. Об этом свидетельствует 35-часовая рабочая неделя, утвержденная в большинстве компаний. Практически 70% жителей Франции считают лучшей нематериальной мотивацией скользящий или гибкий график работы, вплоть до фриланса. Не менее важными французы расценивают медицинское и социальное страхование за счет компании, а также помощь в выплате кредитов. Широкое распространение получило и корпоративное питание. В то время как дополнительное образование и повышение квалификации за счет работодателя французам не интересно.

В Японии человек устраивается на работу на всю жизнь. Фирма, в которой работает специалист, становится практически второй семьей. Следовательно, нематериальная мотивация сотрудников осуществляется по психологической схеме «отец-сын», где отцом выступает компания, а сыном — сотрудник. Фирмы способствуют получению кредита, а нередко и сама беспроцентно кредитуют своих сотрудников, берут на себя все расходы в случае дорогостоящей учебы работника и его детей, финансируют семейные торжества, организуют спортивные мероприятия, предоставляют жилье сотрудникам.

В Нидерландах основная роль отводится льготам и компенсациям. Если у сотрудника возникла необходимость в консультации врача, то компания предоставляет ему два оплачиваемых часа — в течение них он может спокойно отправиться в больницу. А если подчиненный в течение трех месяцев отсутствовал на работе — например, по болезни, — то он получает один дополнительный оплаченный день отдыха.

В Швеции первостепенными ценностями являются дружба, партнерство и коллектив. На втором месте в рейтинге — интересная работа, и лишь на седьмой позиции — размер заработной платы.

Конечно, России стоит ориентироваться на опыт западных коллег, но не копировать его, ведь механический перенос зарубежного опыта в наши условия должного эффекта не даст.

В нашей стране практическое применение нашли следующие методы нематериальной мотивации:

1. Благодарность. Высказанная без свидетелей или в присутствии коллег, устно на совещании или в письменной форме, она повышает самооценку сотрудника, увеличивает его вес в коллективе.

2. Почетная грамота и знаки. Они могут быть приурочены к какой-либо праздничной дате: дню рождения компании, Новому году, окончанию проекта и др.

3. Фотография на доску почета компании. Сегодня мало кто поддерживает эту традицию, но для людей среднего и старшего возраста стоит использовать этот многократно проверенный способ.

4. Личные поздравления. Руководители не должны забывать поздравить своего работника с днем рождения. Желательно поздравлять сотрудников и с традиционными праздниками — с Новым годом и Рождеством, 23 февраля, 8 марта.

5. Занесение имени сотрудника в Книгу истории компании. Такая форма признания очень впечатляет многих людей.

6. Взыскание: есть работники, которые время от времени просто нуждаются в строгой критике. Устное замечание, письменный выговор, угроза увольнения — вариантов много. Главное — соразмерность наказания содеянному, в противном случае объекты принуждения начнут искать компенсацию — внутри компании либо у конкурента.

7. Снятие ранее наложенного взыскания. Если замечание было сделано в устной форме, то так же стоит его и снять, если при свидетелях — реабилитировать сотрудника лучше в присутствии тех же людей. Письменный выговор снимается, как правило, отдельным приказом или распоряжением.

8. Повышение в должности. Порой работники уходят к конкурентам на равнозначную или даже меньшую зарплату, обретая при этом желанные позицию или должность.

9. Корпоративная культура. Мотивировать человека может работа именно в этой организации, правила, отношения между людьми, традиции, «корпоративный дух». В этом деле важно все: внедрение корпоративного кодекса, совместные праздники, выезды на природу, экскурсии, посещение театров и концертов, спортивные соревнования, конкурсы, участие в благотворительной деятельности и т. п.

10. Информированность: в отсутствии информации рождаются слухи, из которых многие делают неверные выводы. В результате в коллективе создаётся негативная атмосфера и люди перестают качественно трудиться. Бывает хуже – они идут искать другую работу.

11. Развитие: если человек долгое время выполняет однообразную работу, не получая сложных заданий, он деградирует профессионально. Дальше два пути: либо он перестанет устраивать компанию, либо компания перестанет устраивать его.

12. Коммуникации: если общение с коллегами не складывается или невозможно в отсутствии форматов профессионального общения, некоторые люди начинают испытывать стресс. Другие сотрудники подменяют профессиональное общение болтовней в курилках либо находят возможности для звонков по телефону, затяжным перерывам и пр. Испытывая потребность в общении и осознании себя частью коллектива и не имея возможности эту потребность реализовать, человек не может сконцентрироваться на выполнении своих обязанностей, и, как следствие, не может выполнять их с полной отдачей.

13. Обучение (тренинги и курсы). Такой способ мотивации идеально подойдет людям, которые стремятся развиваться в своей работе, интересуются новыми направлениями.

14. Совместный отдых. В последнее время популярным видом отдыха стал тимбилдинг. Сотрудниками понравится и награда в виде путевки на море, активного отдыха с играми или интересной экскурсией. Совместные мероприятия для членов коллектива прекрасно влияют не только на мотивацию, но и на внутренний микроклимат компании.

15. Сила непредсказуемости. Непредсказуемые стимулы оказывают большее влияние, поскольку человек быстро привыкает ко всему, в том числе и к приятным поощрениям. Именно поэтому, помимо налаженной системы мотивации, полезно также иногда использовать неожиданные бонусы.

16. Характер работ. Работа должна быть наделена определенным смыслом, а каждый сотрудник получать конкретные задания, с четкими и понятными критериями и сроками выполнения. При этом лучше использовать критерии результативности, а не проведенных на работе часов, создайте в компании атмосферу нетерпимости для тех, кто необоснованно «ворует» время у сотрудников; и предоставлять обратную связь им.

17. «Специальные» социальные мероприятия. Например, забота о детях сотрудников или возмещение оплаты за обучение. Пока многие видят решение проблемы заботы о детях лишь в форме создания детских садов и центров, которые являются дорогостоящими. В то время как самым простым и наименее дорогим видом помощи является информационная поддержка: создание службы по сбору информации о существующих программах помощи родителям, о детских садах, нянях и пр. Подобный вид помощи все чаще встречается в практике крупных российских предприятий, но, как правило, пока на уровне индивидуальных просьб.

18. Правовая защита. Среди программ корпоративной правовой поддержки различают два основных вида. «Закрытый» план, когда группа сотрудников правового подразделения организации решает все правовые вопросы. «Открытый» план, когда сотрудник имеет право пользоваться услугами любого юриста или адвоката, но возмещение расходов происходит в соответствии с разработанным прейскурантом цен.

Разделение мотивации на материальную и нематериальную породило управленческий анекдот: нематериальные методы придумали те, у кого не хватает денег достойно платить [2]. В действительности, многие организации, не имея возможности достойно оплачивать труд высококвалифицированных сотрудников, пытаются их удержать только с помощью методов нематериальной мотивации. Однако, одних их явно недостаточно.

В последнее время наряду с общепринятыми методами обычной практикой становится мотивирование персонала оригинальным способом. Приведем несколько примеров.

Одна из девелоперских компаний Украины приобрела квадроциклы: наиболее инициативным работникам разрешают в течение двух недель ездить на них на работу или путешествовать по округе. В другой компании самым успешным сотрудникам предоставляется возможность три часа поиграть в боулинг или бильярд. Также такие работники ежемесячно награждаются десятью литрами пива, недельной путевкой на двоих за границу или швейцарскими часами. Кроме того, на протяжении шести месяцев работник может не соблюдать деловой дресс-код и не отвечать на звонки начальства после 18:00. Популярными также стали корпоративное первенство по футболу с участием команд, сформированных из сотрудников, турниры по волейболу, соревнования по стрельбе из лука, чемпионаты по боулингу. На спорт делают ставку и в компании «МакДональдз Юкрейн», а для тех, кто не интересуется спортом, проводится международный конкурс вокала «Голос МакДональдз». Развивает таланты своих сотрудников и компания «МТС»: работники присылают рассказы о своих увлечениях, а победители получают незаменимые для их хобби предметы [7].

Неожиданными способами мотивации пользуются некоторые японские компании, одна из которых решила прекратить споры по поводу прибавки к

зарплате с помощью игральных костей. Сотрудники бросают кости наудачу: прибавка к зарплате может составлять от 1 до 6%, в зависимости от цифры, выпавшей на костях. Компания Japan General Estate Co объявила о том, что каждый менеджер фирмы, которому удалось установить хорошие отношения с подчиненными, получит надбавку к зарплате. Производитель продуктов питания Nihon Shoken поощряет браки сотрудников друг с другом ежемесячным бонусом. Маркетинговая компания Hime & Co разрешает брать своим сотрудникам отгулы в случае распродаж в магазинах. Производитель ветеринарного оборудования Kyoritsu Seiyaku Corp выдает премии работникам, имеющим домашних питомцев [8].

Некоторые организации демонстрируют практику повышения мотивации работников посредством внедрения элементов игры в офисные будни [4]:

1. «Запиши это!». Каждый день начинается с того, что все работники пишут на бумажках свое жизненное утверждение, личное кредо. Затем выбирается лучшая фраза, которая становится девизом отдела и вывешивается на доску объявлений.

2. «Поменяйтесь местами!»: в течение определенного времени сотрудники меняются местами и выполняют работу соседа. Игра хороша тем, что люди начинают понимать не только свою часть, но весь процесс работы.

3. «Соревнуйтесь!». Это даже не игра, это выполнение задания в рабочем порядке, но в отличие от рутинной работы, за нее предполагаются призы (например, сокращение рабочего дня на час).

К нетрадиционным формам мотивации организации прибегают не только, чтобы оценить заслуги работников, но и указать на просчеты. В частности, в компании «ВВН» даже разработана специальная программа «Черепашка forever» и «Получи скунса». Региональному менеджеру, подразделение которого показало наихудший результат по итогам месяца, торжественно вручается живая черепаха или фотография скунса с автографом генерального директора компании. Получивший их работник в течение месяца обязан заботиться о животном в офисе [7].

В заключении обозначим ряд моментов, касающихся практического применения рассмотренных выше методов мотивации персонала. Во-первых, полной, универсальной, готовой к употреблению и гарантирующей стопроцентный успех системы мотивации не существует. Она разрабатывается для каждой компании индивидуально и зависит от многих факторов: вида деятельности, численности и половозрастной структуры персонала, корпоративных ценностей, особенностей региона, жизненного цикла компании и т. д. Во-вторых, не стоит прямолинейно применять зарубежные технологии. Знание передового опыта полезно, некоторые приемы можно адаптировать и использовать в отечественной практике, но полностью переносить сложные системы мотивации, пусть и успешно

работающие во всемирно известных корпорациях, не стоит. И, наконец, надежды на то, что можно разработать и раз и навсегда внедрить одну всеобъемлющую систему мотивации, как правило, иллюзорны.

Использованные источники:

1. Ананьева Е. Мотивация персонала в зарубежных компаниях// Режим доступа: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=107&pub=3226>
2. Барыш О. Несекретные и недорогие способы мотивации //Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/nesekretnye-i-nedorogie-sposoby-motivacii>
3. Варфоломеева И. Почему не работает мотивация, или Где у сотрудника кнопка? //Режим доступа: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=107&pub=2888>
4. Нестандартные способы повышения мотивации // Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/nestandardnye-sposoby-povysheniya-motivacii>
5. Новикова А. Вся правда о мотивации, 2008 // Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/vsya-pravda-o-motivacii>
6. Уитт Л., Левина Е. Оклады и мотивация персонала. Как не потерять хороших сотрудников? Режим доступа: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=107&pub=975>
7. Черкашина Д. Нестандартная мотивация.//Режим доступа: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=107&pub=2239>
8. hr-portal.ru/article/samye-originalnye-sposoby-motivacii

*Кудрина О.А.
студент*

*Северо-Восточный федеральный университет
Финансово-экономический институт
г. Якутск*

*Научный руководитель:
К.филос.н., доцент Попова Л. Н.*

ПРОБЛЕМА КОНФЛИКТА ПОКОЛЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Конфликт поколений извечен. Он был, есть и будет. Эта тема стара как мир. Но она всегда будет актуальна, покуда он существует. Межпоколенный конфликт возникает почти во всех формах организации человеческой жизни: в семье, в рабочем коллективе, в обществе в целом. Каждое поколение живет в свое время, а «времена не выбирают, в них живут и умирают».[4] Поэтому каждое поколение имеет свою систему ценностей и взглядов, очень важную для него, и эту систему каждое поколение готово отстаивать и защищать.

Для начала выделим общие между поколениями проблемы господствующие во всех странах:

- преемственность и передача культурных ценностей от поколения к поколению;
- приобщение к семейным ценностям и к общественно-значимым (образование, здоровый образ жизни);
- передача собственности по наследованию;

- степень зависимости и ответственности между поколениями;
- государственная политика по отношению к разным поколениям;
- соотношение традиций и социальных инноваций в обществе.

Современные исследования показывают, что одними из главных факторов в конфликте поколений являются следующие:

- понижение социального статуса пожилых людей;
- изменение характера труда в индустриальном обществе, в результате ускорения темпов научно - технического прогресса;
- обесценивание молодежью накопленного опыта старших поколений;
- распространение негласной государственной политики отстранения от работы пожилых людей, достигших пенсионного возраста.[1]

Данные факторы способствуют обесцениванию старости в глазах молодежи и усилению геронтофобной установки в массовом сознании.

Основные причины конфликта между молодым и старшим поколением, обычно формируются вследствие непонимания друг другом обеих сторон. Как правило, они накапливаются с годами. В основном, это зависит от особенностей личности, членов семьи или от ситуации в обществе. К примеру, это могут быть несовместимость интересов, материальные проблемы, аморальное поведение членов семьи, жилищно-бытовые неурядицы, разница в социальном положении поколений, удаленность проживания «отцов» и «детей», особенности культуры поведения, взросление детей, разные ценности молодого и старшего поколений, борьба за власть, влияние в семье и т.д.

В России за последние 15 лет произошли глубокие ценностные изменения. Можно сказать, что произошел сбой многовековой традиции российского общества, которая столь болезненна не только для пожилых людей, но и для всех остальных членов социума.

Специфика конфликта поколений в России на уровне социальных институтов проявляется в следующих фактах:

- обесценивание старости в глазах молодого поколения;
- поиск семейных ценностей, как духовных, так и материальных;
- передача собственности по наследству;
- вытеснение людей пожилого возраста на периферию социальной жизни;
- дети не принимают ценности и образ жизни своих родителей;
- увеличение социокультурной дистанции между молодым и пожилым возрастом.[1]

В России пожилые люди всю свою жизнь отдали обществу, и оно их оставило в одиночестве на пороге старости без необходимой поддержки. Старики стали обузой для общества, тогда как общество обязано им своим своими жизнями и свободой, ибо они еще вчера не жалели ни сил, ни своей жизни, чтобы умножить материальные и духовные богатства нашего народа

и обеспечить его стабильность, развитие и мир. Именно их деятельность дала возможность молодым получить образование и профессиональную подготовку, то есть самые основные аспекты для их успешного существования и процветания. Старики передают молодежи не только сотворенные ими блага, но и знания и опыт, а это является основой и фундаментом для благоприятного развития и экономики Российской Федерации в целом. Используя эти блага, молодые люди должны помнить, что завтра они тоже состарятся.

Сделаем основные выводы, из всего вышесказанного. В обществе существует три основных поколения: молодое, зрелое и старое. Если говорить о межпоколенном конфликте, можно выделить такие группы как отцы и дети, внуки и отцы и т. п. В таком случае конфликт поколений переходит из макроуровня на микроуровень (т.е. отдельную семью). Семья представляет собой модель межпоколенного взаимодействия, на ее примере и слаживается общая информация противоречий между поколениями, которые существуют в социуме. Социологические исследования семейных взаимоотношений некоторого числа семей позволяют воспроизвести полученные результаты на структуру всего общества и характеризуют макроуровневый межпоколенный конфликт.

На разных этапах развития общества, можно выделить группу, провоцирующую на конфликт. В том числе и определяется поколение с меньшей конфликтностью и с большим уважением к другой группе поколения. Каждое поколение выделяется и отличается друг от друга определенным мировоззрением, устоями, интересами, духовным обликом, социально-психологическими признаками, ценностями, статусом и ролью в обществе. У каждого поколения есть отличающая его специфика.

Российское общество XX века, в результате внедрения западных тенденций и перехода к рыночной экономике, в основном характеризуется конфликтной и протестующей молодежью. Особенно во второй половине этого столетия появляется множество субкультурных молодежных движений, таких как панки, хиппи, рокеры, байкеры, скинхеды, гопники и т.д.

В XXI веке в России случился резкий культурный скачок, который привел к определенной социальной изоляции старого поколения, к потере его роли и статуса. Существующие сегодня тенденции и установки способствуют обесцениванию старости в глазах молодого поколения. Реформы и дестабилизация, проводимые в современной России, заставляют нас выживать в современных условиях, за счет чего и возникает в сознании молодежи отношение к старшему поколению, как к нахлебникам, или как сегодня принято говорить "халявщикам". Молодое поколение обычно не имеет четкого мнения о жизни старшего поколения и порой не понимает и не пытается понять их социальное положение. В социальном сознании развивается отношение к пожилым людям как к сверхштатной категории

населения. Начинается модификация отношения молодого поколения к старшему. Если раньше старых людей почитали, уважали, прислушивались к ним, то сегодня их осуждают, отвергают, критикуют и порицают.

В результате таких унижений, по отношению к старикам появились такие феномены как «старческая преступность». Они проявляются в антисоциальном поведении. К таким действиям их побуждает общество, отвергающее все старое. Молодое поколение дает им осознать и понять свою ненужность, что и привело к распространению суицида среди них. К сожалению, в последние годы развития российского общества мы имеем дело с трансформацией отношений молодого поколения к старшему.

В качестве разрешения данного конфликта можно лишь предложить создание общества с либеральными ценностями. В таком обществе человек - хозяин своей свободы. Необходимо урегулировать законодательными нормами границы ее использования разными людьми. Надо четко определить права и обязанности сторон. В таком случае обязательства старшего поколения и молодежи сойдутся к тому, что стороны начнут соблюдать взаимную свободу.

Использованные источники:

1. Вдовина М. Специфика межпоколенных конфликтов. // «Демографические исследования». - 2010. - №4.
2. Коренева Г. Кто они - наше будущее? // Аргументы и факты. - 2003. - №29. - С.12.
3. Лисовский В.Т. «Отцы» и «дети»: за диалог в отношениях: Социол. публицистика // Социол. исслед. - 2002. - №7. - С.111-116.
4. Русская поэзия. Александр Кушнер. «Времена не выбирают...» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://rupoem.ru/kushner/vremena-ne-vybirayut.aspx>
5. Тарасов А. Молодежь как объект классового эксперимента // Юность. - 2001. - №9. - С.66-79.
6. Ястребов Г.А., Шкаратан О.И. Социокультурная преемственность в российской семье // Общественные науки и современность.- 2010. - № 1. - С. 5-27.

*Кудряшова В. С.
студент*

*Щербакова В. С.
студент*

*Оренбургский Государственный Институт Менеджмента
Россия, г.Оренбург*

ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ В УПРАВЛЕНИИ

Процесс управления в организации – существенный фактор, влияющий на успешность ее деятельности. Анализируя эффективность управления, мы должны ориентироваться не только на специфику самого

процесса, то есть, на то, как осуществляется управление, но и на то, кто его осуществляет. Помимо профессиональных качеств руководителя, важно учитывать его личностные характеристики, психофизический аспект и, безусловно, гендерную принадлежность.

В поведении мужчины и женщины существуют вполне оправданные различия, однако, относительно недавно мы столкнулись с так называемым кризисом маскулинности. По словам И. С. Кона, «по всем трем главным макросоциальным осям – общественное разделение труда, политическая власть и брачно-семейные отношения – социально-ролевые различия между мужчиной и женщиной резко уменьшились». Сильный пол постепенно утрачивает свойственные ему качества и теряет лидирующие позиции, в то время как женщины весьма успешно вступают с ними в конкурентную борьбу, демонстрируя умение вести бизнес на качественно высоком уровне.

Считается, что описанная ситуация вполне закономерна. Развитые государства ориентированы на принцип гендерного равенства, и лишь немногие мужчины ощущают дискомфорт в связи с потерей изначального статуса. «В российском каноне маскулинности, - пишет в своей статье И.С. Кон, - сформировались две противоположные тенденции: 1. признание своей мужской несостоятельности (выученная беспомощность); 2. усиление агрессивной маскулинной идеологии». Женщины же, напротив, все больше стремясь походить на мужчин, воспитывают в себе волю, властность, решительность и деловые качества.

Однако как бы стремительно не трансформировалось, эволюционировало общество, мы всегда будем отличаться друг от друга рядом параметров (и дело не только в половом диморфизме).

Говоря о гендерных различиях в процессе управленческой деятельности, необходимо отметить, что:

1. Мужчины, как правило, более авторитарные руководители; они отличаются бескомпромиссностью, стремлением единолично принимать решения и контролировать свой коллектив, с которым он довольно часто ведет себя холодно и держит дистанцию. Женщины же склонны к демократическому и даже делегирующему стилю управления. Они создают коллектив-семью, где каждый имеет право участвовать в обсуждении основных вопросов и предлагать свое решение; между руководителем и подчиненным складываются доверительные отношения.

2. Мужчинам гораздо комфортнее работать в большом коллективе; женщины успешнее справляются с управлением локальными группами сотрудников.

3. «Женщины явно гордятся своей интуицией и втайне своей "женской логикой". А еще вспоминают о женской мудрости... Мужчины холят и лелеют свою всеми признанную традиционную логику и от души наслаждаются своими мужскими абстрактными концепциями», - пишет в своей книге профессор, доктор наук в области философии и психологии

личности Игорь Калинаускас (Силин) «Женская мудрость & мужская логика». Его мнение справедливо и с точки зрения управленческих способностей. Женщины интуитивны и эмоциональны, мужчины – логичны и разумны.

4. Мужчина, как правило, воспринимает ту или иную ситуацию как единое целое, в общем. Женщина-руководитель больше внимания уделит деталям дела, его специфике, возможно, забыв воссоздать общую картину.

5. Мужчины делают акцент на технической стороне рабочего процесса; им понятны и доступны современные информационные технологии и производственный процесс. Женщину волнуют отношения в коллективе; они склонны к эмпатии. Их стезя – гуманитарное научное направление.

6. Игорь Грошев, кандидат психологических наук, член-корреспондент Международной академии психологических наук в своей статье «Мужчины и женщины как руководители: различия в принятии решений» отмечает, что «в ситуациях, требующих наказания подчиненных, женщины-руководители чаще прибегают к мерам морального и психологического воздействия, а мужчины-руководители – к административным мерам».

7. Он же пишет, что мужчины более объективны в своих суждениях, не склонны к раздумьям и сомнениям в процессе принятия решений. Женщины-руководители «включают в собственные суждения другие точки зрения и чаще при принятии решения учитывают мысли и чувства окружающих людей, в том числе и своих подчиненных». Они ведомы и менее уверены в себе и своих действиях. Мужчины крайне редко поддаются влиянию.

Так же стоит учесть другой существенный фактор – то, как подчиненные относятся к руководителю, и важен ли для них его пол.

Очевидно, что гендерная принадлежность – не самый принципиальный вопрос для подчиненных. Однако нельзя не брать во внимание то, что женщины руководители все еще сталкиваются с мужским шовинизмом, пренебрежительным отношением к себе и некоторой иронией: «разве может женщина руководить мужчиной?». Опыт показывает, что может, и весьма успешно. Правда, есть мужчины, которые не считают работать на женщину неприличным – с ними всегда проще договориться и получить снисхождение.

Женщины настроены куда более скептически, особенно в тех случаях, когда коллектив состоит исключительно из представительниц слабого пола. С течением времени в таком коллективе возникают конфликты, которые редко имеют отношение к профессиональной сфере. Бизнес-леди, стоящих во главе женского коллектива, обвиняют в некоторой стервозности – и на то есть объективные причины.

Мужчина-руководитель вызывает менее эмоциональную реакцию. Женщины считают ситуацию приемлемой и даже традиционной. Если

отношения между руководителем и сотрудниками становятся менее формальными, женщины могут рассчитывать на определенное снисхождение. Есть и обратная сторона медали – актуальное явление, которое принято называть «sexual harassment» - сексуальное притеснение со стороны руководителя. Это, пожалуй, одна из самых популярных тем для обсуждения в женских журналах, которые объясняют, как себя вести в подобных ситуациях.

Мужчины реагируют на необходимость выполнять распоряжения босса вполне адекватно.

Безусловно, приведенные выше характеристики весьма условны: различия в поведении мужчин и женщин размыты, и не всегда именно половая принадлежность определяет характер человека и его способность к руководству. «Мужское и женское — две противоречивые, неразрывные и вечные части этого мира. Также вечно продолжается спор: кто первый, кто главнее, кто умнее, кто сильнее... То явно, то тайно мы отвоевываем друг у друга право на этот мир... Может быть, есть единственное неотъемлемое равное право у мужчин и женщин: мыслить по-разному, разными способами».

*Кузнецов С.А.
студент
Полтавская А.Д.
студент
Оренбургский государственный
институт менеджмента
научный руководитель
Колмыкова М.А., к.с.н.
доцент кафедры управления
персоналом ОГИМ
РФ, г. Оренбург*

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КУЛЬТУРЫ И ЭТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

Наука управления насчитывает многолетнюю историю, и теперь руководитель ценится не только за профессиональные, но и за личные качества. Управленцев обучают специальным нормам поведения, которые помогают оптимизировать работу, улучшить её качество, быстрее достичь поставленных целей. Этичность в управлении играет немаловажную роль и может влиять на результаты всей деятельности в целом. Этика управления представляет собой культуру управления людьми в организации, обеспечивающая возможность достижения корпоративных целей, на основе уважения человеческого достоинства и содействия общественному благу. Под данным термином также понимается особой технологичное этическое знание, опредмеченное в

программах, проектах, этических кодексах, нормах, эталонах, стандартах, экспертных заключениях, этических комитетах и других видах практической деятельности, основанных на моральном выборе решений и поступков.

Принципы этики управления обязывают менеджера соблюдать общечеловеческие нормы поведения, культурные традиции, а также корпоративные и профессиональные кодексы чести, нормы субординационной этики. Этика управления включает культуру взаимоотношений между руководителями и подчиненными, базирующуюся на принципах честности, справедливости, ответственности, долге, уважении достоинства, корпоративной и человеческой солидарности, лояльности и порядочности. [7]

Общение с людьми можно рассматривать и с научной точки зрения. Недостаточно лишь природных способностей, они должны быть подкреплены хорошим образованием. Именно поэтому курс любого высшего образования непременно входит этика.

Этика и культура управления является крайне важной, потому что её несоблюдение негативно скажется на результатах управления. Раньше для руководителя считалось этичным вести себя пренебрежительно по отношению к подчинённым, хамить и грубить. Для подчинённых же этичным было положение униженных, бесправных людей. Теперь ситуация поменялась. Неэтичный руководитель будет невостребованным на рынке труда, а его подчинённые никогда не будут уважать его в полной мере. А потому изучение этики и культуры управления очень важно для руководителей всех звеньев. Для этого необязательно оканчивать специальные курсы, хотя это тоже важно. Этика должна прививаться с детства, однако нужен хороший пример для подражания. Если у руководителя в самом начале его карьеры был деспотичный и властный начальник, то и он, скорее всего, будет копировать эту модель поведения. Старое поколение менеджеров просто обязано перестроиться и учиться этичному поведению, отношению к людям. Иначе их место займут молодые, доброжелательные и улыбчивые управленцы. Общение с такими начальниками не будет вызывать негативных эмоций, что положительно скажется на результатах труда. [2]

Важные аспекты управления в различное время изучались учеными-социологами (К. Марксом, М. Вебером, Т. Вебленом, Д. Бернхэмом и др.), были доказаны глубокие коррелятивные зависимости между состоянием управления и уровнем упорядоченности общественных процессов. Здесь и двойственный характер управления (ведение общих дел и классовая функция); и концепция "идеальной" управленческой бюрократии — общей теории административного управления; и отождествление управления с автоматизированным регулированием в машинно-технологических системах, что привело к технократическим подходам к управлению и их модифицированию в представлениях об информационном или технотронном

обществах; и идеи о становлении класса менеджеров и многое другое, что, в общем-то, отражает реальные перемены, происходившие в управлении в течение последних двух веков. Таким образом возникло научное течение "социология управления", в рамках которой управление рассматривается в качестве сложного механизма взаимоотношений между классами, сословиями, социальными слоями и профессиональными группами, представителями разных народов. Одновременно социологические знания, отражающие социальный "срез" жизни общества, привнесены в теорию и практику управления, что позволило углубить социальные характеристики многих управленческих элементов и взаимосвязей. [8]

Соотнесение мирового опыта формирования культуры демократии и уроков российской истории не может не высвечивать важность сформированности четкого представления о миссии управленческой культуры в условиях обновляющейся России.

Между тем системно-целостный подход к этой цели исходит из рассмотрения данной культуры в качестве особого духовно-материального продукта, благодаря которому обеспечивается сбалансированность и эффективность взаимодействия управляющей и управляемой системы. Тот же подход предполагает единство в многообразии различных сфер человеческой деятельности в рамках таких подсистем, как "человек - общество", "человек - государство", "человек - природа", "человек - техника" и т.д. Определенная автономность самих подсистем не исключает их подверженности общим закономерностям. Так, повсеместно возрастает объем духовно-культурного наполнения различных видов человеческой жизнедеятельности, включая управленческую. Усиливается зависимость между качественными характеристиками разных уровней управленческой культуры, между ролью субъективного (человеческого) фактора и конечной результативностью управляющих воздействий[4].

Ускорению культурной динамики немало способствует возрастающее сочленение и взаимодействие различных подсистем. Наконец, стремительно пробивает себе дорогу технологическое направление управленческой культуры[1].

Если ограничиваться рассмотрением современной цели российской управленческой культуры применительно к внутреннему состоянию подсистем "человек - общество", "человек - государство", то ее приоритетное предназначение - стимулирование инновационного развития и саморазвития данных подсистем. С этой целью напрямую сопряжена другая: управленческой культуре надлежит быть "связью времен", обеспечивая преемственность профессионально значимых знаний, опыта, наконец, искусства управления таким образом, чтобы уяснение смысла и содержания наследия прошлого времени шло рука об руку с опорой на традиции, способные служить и настоящему и будущему. Тем самым актуализируется цель управленческой культуры по соотнесению "социального времени" и

"социального пространства", т.е. главных координат современного общественного бытия, включающего в себя обыденное поведение людей в его связанности, непрерывности, организованности[5].

Российской управленческой культуре, необходимо освоить уже имеющийся в мире опыт противодействия тем деструктивным факторам общественно-политической жизни, которые порождают свойственные рыночной экономике ситуации неопределенности, риска, наконец, кризисов. Опора на подобный опыт позволяет оттачивать умение заранее просчитывать степень и масштабы возможной дезорганизации с тем, чтобы оперативно предотвращать если не ее саму, то ее наиболее разрушительные последствия. Логика демократических преобразований делает поистине судьбоносным духовно-культурное обеспечение "целеполагающего, сознательного, преднамеренного, продуманного, организующего и регулирующего воздействия людей на собственную, коллективную и групповую жизнедеятельность, осуществляемую как непосредственно (в формах самоуправления), так и через специально созданные структуры (государство, общественные объединения, партии, фирмы, кооперативы, предприятия, ассоциации, союзы и т.д.)"[3].

Важнейшим показателем успешности цели гражданской управленческой культуры является массовое восприятие государства и управляющих воздействий в качестве высокочтимых культурных ценностей. Только в этом случае возникает культура партнерского взаимодействия государства и общества[6].

Успешность цели управленческой культуры в сфере государственного управления и местного самоуправления определяется, в конечном счете, построением правового государства.

Использованные источники:

1. Артемов Г.П. Политическая социология / Г.П.Артемов. - Санкт-Петербург, Логос, 2003 г. – 280 с.
2. Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений / Р.Н. Ботавина. - М., 2002.
3. Егоров В.К. Философия культуры России: контуры и проблемы / В.К. Егоров. - М., 2002. – 328 с.
4. Иванов В.Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления / В.Н. Иванов. - М., 2000. – 378 с.
5. Ильин И.А. Наши задачи / И.А. Ильин. - М., 1993. – 352 с.
6. Ионин Л.Г. Социология культуры / Л. Г. Ионин. - М., 1996.-127 – 128 с.
7. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: Учеб. пособие / Ю.Д. Красовский. - М., 2004.
8. Тихонов А.В. Социология управления / А. В. Тихонов - Москва, Канон+РООИ "Реабилитация", 2007. – 472 с.

Кузьменкова С.В.
студент
Лопатин А.А.
студент 2 курса факультета «экономики»
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Россия, г.Пермь

ЭКОНОМИКА ШПРИЦА ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЛЕГАЛИЗАЦИИ НАРКОТИКОВ

По мере того как проблемы, связанные с наркотиками растут с каждым днем, государство ищет способы их решения, отличные от тех, которые применяются сегодня. Существуют два пути: применять силовые методы борьбы с наркоманией, то есть преследовать по закону употребление, продажу, распространение и хранение наркотиков; или экономические – полная или частичная легализация. Политические и экономические аналитики утверждают, что криминализация не сокращает употребление наркотиков, а, напротив, является очень затратным методом в плане содержания юридического аппарата: суды, полиция, тюрьмы, адвокатура.

«Подход к всемирной борьбе с наркотиками, основанный на запрете наркобизнеса и наркомании в духе Единой конвенции ООН о наркотиках от 1961 г. — устарел и доказал свою неэффективность: не удалось снизить ни производство, ни потребление» [2]. «Всемирная война с наркоторговлей проиграна», — прямо говорится в докладе. «Наша задача-минимум — склонить США к обсуждению проблемы во всей ее полноте, а не упорствовать в исчерпавшей себя политике», — заявил член комиссии, экс-президент Колумбии [Сесар Гавириа](#) [2].

Как правило, государство на протяжении многого времени применяло запрещающие политики в области употребления, распространения, хранения наркотических веществ. Наркотики влияют, прежде всего, на здоровье нации, а за этим и на государство в целом. Они подрывают морально-этические устои общества, вызывают деградацию населения, вследствие чего страдают все сферы жизни страны. Поэтому государство предложило новый метод решения проблемы – легализация наркотиков.

Несмотря на то, что данный метод может не являться допустимым, с точки зрения моральных ценностей и мнения большинства людей, необходимо рассмотреть четкую экономическую логику в проведении данной политики, потому что действующие методы борьбы с наркоманией не являются эффективными и не приносят адекватную отдачу для нации [vedomosti.ru].

Легализация подразумевает отказ от преследования по закону действий, связанных с наркотическими веществами. Однако государство ведет контроль над сбытом наркотиков и производством, а также, облагает налогом поставщиков. К настоящему времени уже существует практика

легализации легких наркотиков. Такие страны, как Швейцария, Италия, Чехия, Германия, Австралия, США, Франция и Голландия приняли либералистские меры по декриминализации и частичной их легализации. Последствия таких мер носят противоречивый характер в разных странах. Так, в 1970-х годах в Голландии потребление марихуаны уменьшилось, а с 1984 по 1992 годы потребление наркотиков в целом выросло почти на 200% [en.wikipedia.org]. В Швейцарии эта политика известна с открытием «Парка на игле» в Цюрихе в 1986 году, в котором бесплатно раздавали тысячи шприцов и презервативов, предлагалась медицинская помощь при экстренных случаях. Но впоследствии к 1991 году количество смертей увеличилось вдвое, и парк закрыли [miroslavie.ru]. В США в некоторых штатах легализация на сегодняшний день проведена в медицинских целях.

Сравнивая запрещающие меры воздействия на потребление наркотиков и смягчающие, нужно говорить об издержках и выгодах, которые они несут. Запрет наркотиков может быть экономически рациональным лишь в том случае, когда издержки на его обеспечение меньше, чем сбережения общества от этого. Для того чтобы понять, почему легализация эффективней, чем запрет, целесообразно рассмотреть неэффективность запрещающей политики.

Механизм запрета заключается в следующем. Наказания за использование наркотиков разработаны, чтобы ограничивать спрос на них. Для этого необходимые ресурсы должны быть направлены на осуществление меры. Программа запрета направлена на сторону предложения рынка наркотиков. С введением наказаний, некоторые дилеры, столкнувшись со сложностью продажи продукта, захотят продавать его по любым ценам. Если спрос на товар не изменится, то сокращение предложения приведет к увеличению цены, сдвигая точку равновесия на графике 1 влево.

График 1



Спрос на товары-заменители, следовательно, возрастет.

Это принесет вред участникам рынка. Покупатели сталкиваются с высокими ценами и менее желаемыми товарами-заменителями. Продавцы также меньше окупают свои затраты в виду увеличившихся издержек и риска, или они совсем меняют свое занятие на менее прибыльное. Говоря экономическим языком, меры по сокращению предложения наркотиков

фактически уменьшают излишки покупателей и производителей. То есть, такое принуждение к выполнению политики нежелательно, вследствие высоких издержек на его обеспечение [Ethan A., 1989].

Можно выделить большое количество издержек, возникающих при запрещающих воздействиях. Прямые издержки от преступлений – увеличивается число преступлений с увеличением цены на наркотики, что негативно сказывается на состоянии рабочей силы в стране. Кроме того, криминализация наркотиков приводит к тому, что криминал и преступления становятся частью сектора торговли этими веществами, что может ухудшать инфраструктуру месторасположения торговой точки. Серьезные наказания за организованные преступления вызывают уход с рынка более «приличных» дилеров, но оставшиеся только укрепляются и продолжают вести деятельность [Paul B. 1996].

Запрет сильно увеличивает издержки от покупки наркотических веществ, заставляя наркоманов в Америке тратить 50 – 100 миллиардов долларов в год на свою первичную потребность. Если американцы тратят 50 – 100 миллиардов долларов в год на наркотики, цены на которые завышены, в среднем, на 1000 процентов, по сравнению с обычной рыночной ценой, то это означает потерю примерно 45-90 миллиардов долларов в год. Большая часть этих затрат ложится на плечи общества. Внешние эффекты, которые соотносятся с потерей покупательской способности, характеризуются увеличением социальных затрат на медицинское обслуживание и преступления.

Кроме того, наркозависимые несут издержки от качества наркотиков, так как у дилеров нет стимула производить качественные препараты, вследствие чего увеличивается количество смертей среди наркоманов [Там же].

Можно заметить, что запрещающая политическая мера по использованию наркотиков может привести к большим издержкам. Экономисты ставят легализацию как предпочтительную меру.

Путем смягчения закона на запрет наркотиков, экономическое общество может добиться преимуществ. Разница между финансовыми средствами, потраченными на ужесточение закона, и налоговым сбором от легального производства и реализации наркотической продукции может пополнять государственный бюджет десятками миллиардов долларов за год. Эту значительную сумму можно потратить на различные социальные программы: по лечению наркозависимых, по созданию эффективных стимулов для детей и подростков, чтобы они не употребляли наркотические вещества. Качество жизни людей улучшится, количество убийств сократится. Организованный криминальный бизнес, так называемый «черный» рынок, со временем будет вытеснен. Разрешенные законом наркотические средства сначала по заниженной цене будут выдвигаться на рынок, что обеспечит спад теневой экономики наркотиков. «Белый» рынок

может начать политику демпинга, после чего нелегальным производителям наркотиков будет просто не выгодно продавать без налогов. Более того, чтобы поддерживать экономическую деятельность, зарабатывать деньги, наркомафии придется расширять свои спектры влияния на экономику или придется уходить в другие сферы [Joshua С., 2000].

Каждый, кто непосредственно знаком с макроэкономикой, знает, что теневая экономика не учитывается при расчете ВВП, поэтому по мере того как экономика страны «излечивается» от теневой экономики, валовой внутренний продукт возрастает. Это изменение содержится в дополнительных поступлениях в государственный бюджет.

Для того чтобы понять, как действует легализация и введение акцизного налога на потребление, необходимо рассмотреть их влияние на эластичность спроса. Теория Беккера-Мерфи анализирует поведение потребителей наркотиков от начинающих до сильно зависимых. Рыночный спрос на наркотики составляет сумму индивидуальных, считая, что у психически зависимых людей спрос абсолютно неэластичен, а у начинающих он имеет обычный вид с отрицательным наклоном (рис. 1). Абсолютная неэластичность объясняется тем, что для такого наркомана наркотик становится товаром первой необходимости.

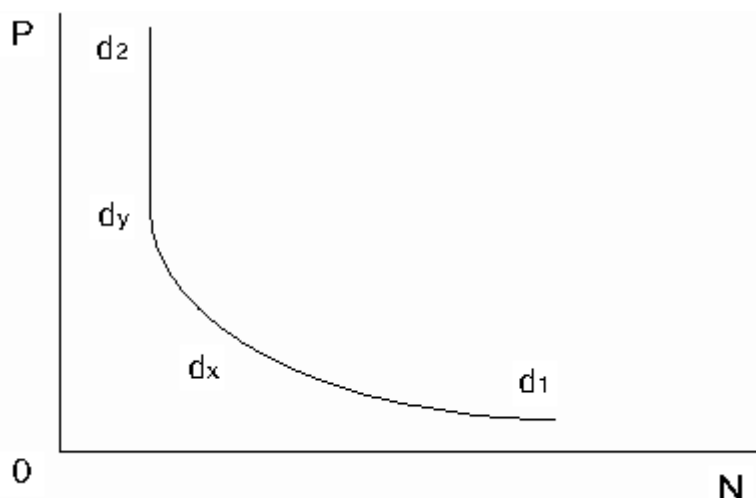


Рис. 2 Совокупный спрос на наркотики [narcom.ru]

Совокупный спрос отражает картину индивидуального спроса на наркотики в динамике. Рыночный спрос обладает большей эластичностью, чем спрос отдельного «конченного» наркомана, но меньшей эластичностью, чем спрос начинающего, так как в кривой рыночного спроса присутствует вертикальная часть [narcom.ru].

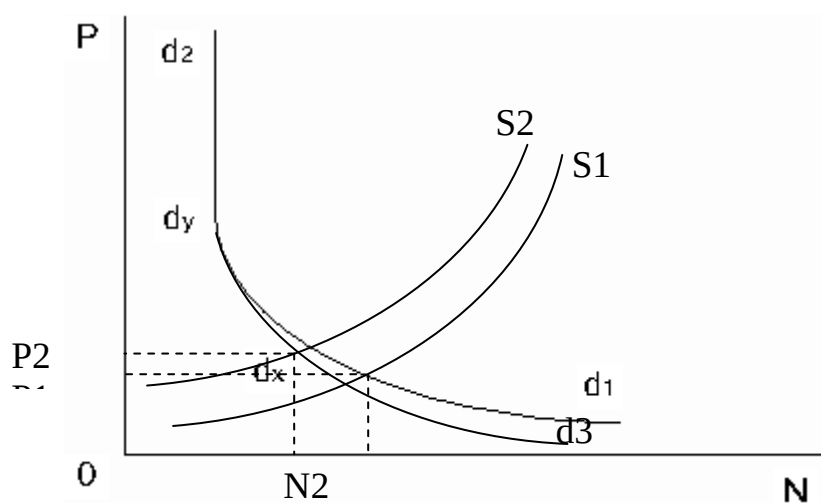


Рис. 3 Равновесие на рынке

Государство, облагая наркотики высоким налогом, планирует снижение на него объема спроса у наркоманов, пришедших только что на рынок. Равновесие переходит в точку ($N_2; P_2$) переносом кривых спроса и предложения влево. Если акцизы слишком большие, то поставщики наркотиков будут избегать их уплаты, а значит, черный рынок будет все еще существовать. Правительство, в таком случае, будет проводить политику демпинга.

Политика легализации применяется не только на наркотики, но и на другие отрасли, например, проституция, алкоголь, табак и оружие. В России известна легализация огнестрельного короткоствольного оружия, но, данная мера приводит лишь к увеличению преступлений и его использования. Это является примером того, что данную политику нельзя применять к любой деятельности. Издержки от исполнения такого закона будут выше тех издержек, которые несло общество до его принятия.

Легализация также может нести за собой негативные последствия и работать не так, как предполагается. Легализация наркотиков увеличивает их потребление среди молодежи и детей. Примером может служить ситуация в Голландии. Это негативно влияет на генофонд страны и рабочую силу. Кроме того, правительство так же несет издержки на обеспечение качества наркотиков, регулирование сбыта, вознаграждение полиции и службе исполнения наказаний.

Рассмотрев легализацию как меру по борьбе с наркотиками, нельзя точно сказать какова природа и степень влияния легализации наркотиков на непосредственное их потребление. Существует множество примеров политик по легализации, и они несут разный характер. С одной стороны, увеличиваются доступность, снижаются цены, устранение ограничения сдерживающей силы уголовного наказания, что, безусловно, влечет за собой более высокий уровень потребления. Но с другой стороны, существует множество причин, которые подвергают сомнению большие выгоды от идеально разработанной и контролируемой политики. Множество опытов

разных стран показывает, насколько они могут отличаться. Китайский опыт смягчения наказаний по отношению к опиуму, вызвал еще большую зависимость, в то время как в Нидерландах, и США декриминализация марихуаны привела к снижению потребления.

Некоторые считают контролируемую политику легализации наркотиков, которая является большим риском, такой альтернативой текущим политикам с использованием силовых мер. На самом деле, политики и экономисты при каждом шаге в сторону легализации, должны быть обеспечены достаточными возможностями, чтобы остановиться, переосмыслить стратегию, которая начинает казаться дорогостоящей или непродуктивной. Ключевым критерием выбора политики являются и экономические мотивы, и социальные. Государство должно обеспечивать эффективные меры, но не забывать, что данные меры направлены на людей и связаны со всем обществом.

Использованные источники:

Зарубежная литература

1. Paul B. Drug Legalization: Time for a Real Debate. The Brookings Review, Vol. 14, No. 2 (Spring, 1996), pp. 18-21.
2. Ethan A. Drug Prohibition in the United States: Costs, Consequences, and Alternatives. Science, New Series, Vol. 245, No. 4921 (Sep. 1, 1989), pp. 939-947.
3. Joshua C. Law, Economics, and Drugs: Problems with Legalization under a Federal System Columbia Law Review, Vol. 100, No. 2 (Mar., 2000), pp. 505-523.

Электронные ресурсы

4. en.wikipedia.org/ Легализация наркотиков в Голландии. [Эл ресурс]. Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Drug_policy_of_the_Netherlands
5. drugwarfacts/ Война против наркотиков. [Эл ресурс]. Режим доступа: <http://drugwarfacts.org/cms/?q=node/38#sthash.PgaruiAB.dpbs>
6. narcom.ru /Особенности поведения наркозависимого потребителя. [Эл ресурс]. Режим доступа: <http://www.narcom.ru/ideas/socio/48.html>
7. vedomosti.ru / Экономика шприца. [Эл ресурс]. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/smartmoney/article/2006/04/17/389>
8. miroslavie.ru / Легализация наркотиков. [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.miroslavie.ru/optimalist/sbor_st9.htm

Куланов А.А.
слушатель МВА
IBS Almaty
КАЗАХСТАН

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Принципы организации финансов предприятий и корпораций тесно связаны с целями и задачами их деятельности, определенными учредительными документами. К принципам организации финансов можно отнести [Федотова М.А. Современные модели и методы оценки стоимости бизнеса // "Аудиторские ведомости", 2009, № 1, с. 22 - 24]:

- 1) саморегулирование хозяйственной деятельности;
- 2) самоокупаемость и самофинансирование;
- 3) деление источников формирования оборотных средств на собственные и заемные;
- 4) наличие финансовых резервов.

Принцип саморегулирования заключается в предоставлении предприятиям (корпорациям) полной самостоятельности в принятии и реализации решений по производственному и научно-техническому развитию, исходя из имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Предприятие (корпорация) непосредственно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития исходя из спроса на выпускаемую продукцию (услуги). Основу оперативных и текущих планов составляют договоры (контракты), заключенные с потребителями продукции (услуг) и поставщиками материальных ресурсов. Финансовые планы призваны обеспечивать денежными ресурсами мероприятия, предусмотренные в производственных планах (бизнес-планах), а также гарантировать интересы бюджетной системы государства.

Для привлечения дополнительных финансовых ресурсов корпорации выпускают эмиссионные ценные бумаги (акции и облигации) и участвуют в работе фондовых бирж. Принцип самоокупаемости предполагает, что средства, вложенные в развитие корпорации, должны окупиться за счет прибыли и других собственных финансовых ресурсов. Эти средства призваны обеспечить минимум нормативной экономической эффективности принадлежащего предприятию (корпорации) собственного капитала [Иванова Е.Н. Оценка бизнеса . Метод компании-аналога // Аудиторские ведомости", № 1, 2009, с. 14 – 17].

При самоокупаемости оно финансирует за счет собственных источников простое воспроизводство и вносит налоги в бюджетную систему. Реализация данного принципа на практике требует рентабельной работы всех предприятий и ликвидации убытков.

В отличие от самоокупаемости, самофинансирование предполагает не только рентабельную работу, но и формирование на коммерческой основе финансовых ресурсов, обеспечивающих не только простое, но и расширенное воспроизводство, а также доходов бюджетной системы.

Развитие принципа самофинансирования предполагает усиление материальной ответственности предприятий (корпораций) за соблюдение

договорных обязательств, кредитно-расчетной и налоговой дисциплин. Уплата штрафных санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также возмещение причиненных убытков другим организациям не освобождает предприятие (без согласия потребителей) от выполнения обязательств по поставкам продукции (работ, услуг).

Деление источников формирования оборотных средств на собственные и заемные определяется особенностями технологии и организации производства в отдельных отраслях хозяйства. В отраслях с сезонным характером производства повышается доля заемных источников формирования оборотных средств.

В отраслях с несезонным характером производства (тяжелая промышленность, транспорт, связь) в составе источников образования оборотных средств преобладают собственные оборотные средства. Заметим, что собственный капитал, по сравнению с заемным, характеризуется следующими позитивными особенностями [Акчурина С.Р. Учет уставного капитала. // Финансовые и бухгалтерские консультации. №5, 2001]:

1. Простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.

2. Более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.

3. Обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки [Брейли Р., Майер С. Принципы корпоративных финансов, М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2011. – 1120 с.]:

1. Ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и на отдельных этапах его жизненного цикла.

2. Высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала.

3. Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (т.к. не

может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Использованные источники:

1. Акчурина С.Р. Учет уставного капитала. // Финансовые и бухгалтерские консультации. №5, 2001.
2. Брейли Р., Майер С. Принципы корпоративных финансов, М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2011. – 1120 с.
3. Иванова Е.Н. Оценка бизнеса . Метод компании-аналога // Аудиторские ведомости", № 1, 2009, с. 14 – 17
4. Федотова М.А. Современные модели и методы оценки стоимости бизнеса/"Аудиторские ведомости", 2009, № 1, с. 22 - 24
5. Damodaran, Aswath. (2011), Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, Estimation and Implications – The 2011 Edition (February 23, 2011). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1769064>

Куланов А.А.
слушатель МВА
IBS Almaty
КАЗАХСТАН

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Предпринимательский капитал не является статичной субстанцией, он постоянно изменяет форму своего существования в зависимости от смены стадий оборота и кругооборота. При нормальном функционировании предприятия в процессе оборота капитал изменяет и свою стоимость в сторону увеличения, что связано с циклом движения оборотных средств, сменой форм оборотного капитала и получением прибавочной стоимости.

Первоначально капитал является формирующимся – авансированным и инвестированным, переходя при образовании активов в форму капитала активного, производительного. Любая вещь, товар, имеет определенную потребительную стоимость, которую независимо от его общественной формы определяет качественная характеристика труда. Вещь становится товаром только в процессе обмена, то есть в рыночных отношениях [Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия. Теория и практика. - М.: Инфра-М, 2009. - 133 с.].

При переходе в сферу обращения товар приобретает такое качество, как стоимость. В этих условиях он проявляет себя как единство потребительной и противоположной ей меновой стоимости. Только благодаря обмену вещи становятся товарами и появляются деньги - в качестве универсального товара, всеобщего эквивалента стоимости. При этом цена товара определяется как идеальная форма его стоимости. В то же время цена - категория, сформированная в процессе товарного обращения, и

поэтому не может являться выражением истинной стоимости товара в силу того, что она регулируется спросом на данный продукт.

В процессе товарного обращения деньги выступают в роли инструмента, являясь основной компонентой денежного обращения, и в то же время формой существования капитала. В силу такой универсальности, функциональная роль денег преобладает над их физическим существованием. Поэтому деньги могут быть золотыми, серебряными, бумажными или электронными, но от этого их ценность не меняется и определяется не формой существования, а теми заложенными в них свойствами, которые способствуют осуществлению процесса движения капиталов.

Денежный капитал используется не только как средство обращения, но и как средство накопления, сбережения [Пособие по оценке бизнеса. Под ред. Т.Л. Уэст, Дж.Д. Джонк / Пер. с англ. - М.: Квинто-Консалтинг, 2009. - 230 с.]. Но, являясь средством накопления, деньги еще не становятся капиталом как таковым, потому что они «замораживаются», становятся неподвижными, а капитал как категория существует только в движении.

Для сохранения капитала в условиях его обесценивания, морального и физического старения, необходимо расширять и совершенствовать производство, т.е. воспроизводить капитал. Поэтому деньги в виде сбережений могут рассматриваться только как источник формирования любого вида капитала, в том числе и производительного.

В то же время, в процессе товарного обращения при обмене денег на товар, и далее снова на деньги с целью получения прибавочной стоимости, этот движущийся капитал проявляется - в виде денег и капитала, разделяясь на доход и инвестиции. Таким образом, прибавочная стоимость проявляет деньги как капитал. При этом первоначально авансированный капитал выступает источником средств производства, предметов труда и самого труда, приносящего прибавочную стоимость к первоначально авансированной или инвестированной сумме.

Денежный капитал существует также и в чистом виде в процессе денежного обращения, приносящем прибавочную стоимость называемую «процентом», а также в виде природных ресурсов, например земли, приносящей прибавочную стоимость, именуемую «рентой» [Мочулаев В. Е. О взаимосвязи методов реализации доходного подхода в методологии оценки рыночной стоимости действующего предприятия (бизнеса) // Вопросы оценки, 2003, № 3. — С. 10–12.].

Но заметим, что только производительный капитал приносит прибыль или прирост на авансированный и инвестированный капитал, осуществляя процесс производства и самовоспроизводства. Основная заслуга денежного капитала заключается в создании условий для производства, формирования предпринимательского капитала. При этом движение капитала предприятия

происходит в двух основных направлениях [Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия. Теория и практика. - М.: Инфра-М, 2009. - 133 с.]:

- авансирование и инвестирование капитала;
- преобразование капитала в процессе кругооборота.

Капитал, проявляющийся как деньги, выступает в роли средства накопления для инвестирования и реинвестирования в производительный капитал, его дальнейшего производства и воспроизводства. Происходящий процесс инвестирования - вложения денежного капитала в предприятия - имеет своей целью получение прибыли. А чтобы достичь главной цели любого предприятия – максимизации прибыли – капиталом необходимо управлять. Руководство в общем случае в интересах владельцев бизнеса принимает решения по использованию различных ресурсов для получения ожидаемой экономической выгоды. В этом случае все экономические решения можно отнести к трем основным составляющим бизнеса [Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса), М.: Омега-Л, 2009. – 286 с.]:

- инвестиционная деятельность (управление инвестициями во внеоборотные и оборотные активы);
- основная деятельность (производство, торговля, услуги) за счет использования этих ресурсов (управление затратами, объемами и ценами);
- финансовая деятельность (выбор источников финансирования: собственных и заемных, обеспечивающих эффективную деятельность предприятия).

Иными словами, в процессе функционирования предпринимательского капитала он проходит три стадии. На первой стадии авансированный и инвестированный капитал используется для приобретения средств производства, предметов труда и рабочей силы, это производится в денежной форме, в сфере обращения. На второй стадии, в процессе производства компоненты первой стадии превращаются в товар, при этом стоимость данного товара превышает стоимость его составных частей, так как содержит, кроме авансированного капитала, и прибавочную стоимость. Поэтому движение средств в процессе кругооборота в первой и второй стадиях отражается в виде расходов. В третьей стадии, реализации - в виде доходов. Так возникающая в процессе производства прибавочная стоимость выражается в форме дохода, приносимого капиталом [Финансы организаций (предприятий). / Под ред. Н.В. Колчиной. М., 2004].

Этот процесс можно определить как наслаивание операционной прибыли на авансированный, инвестированный капитал в процессе кругооборота (рис.1).

Исходя из изложенного выше, можно сказать, что искусство управления заключается в нахождении баланса между основными составляющими бизнеса (инвестиционной, основной и финансовой деятельности).

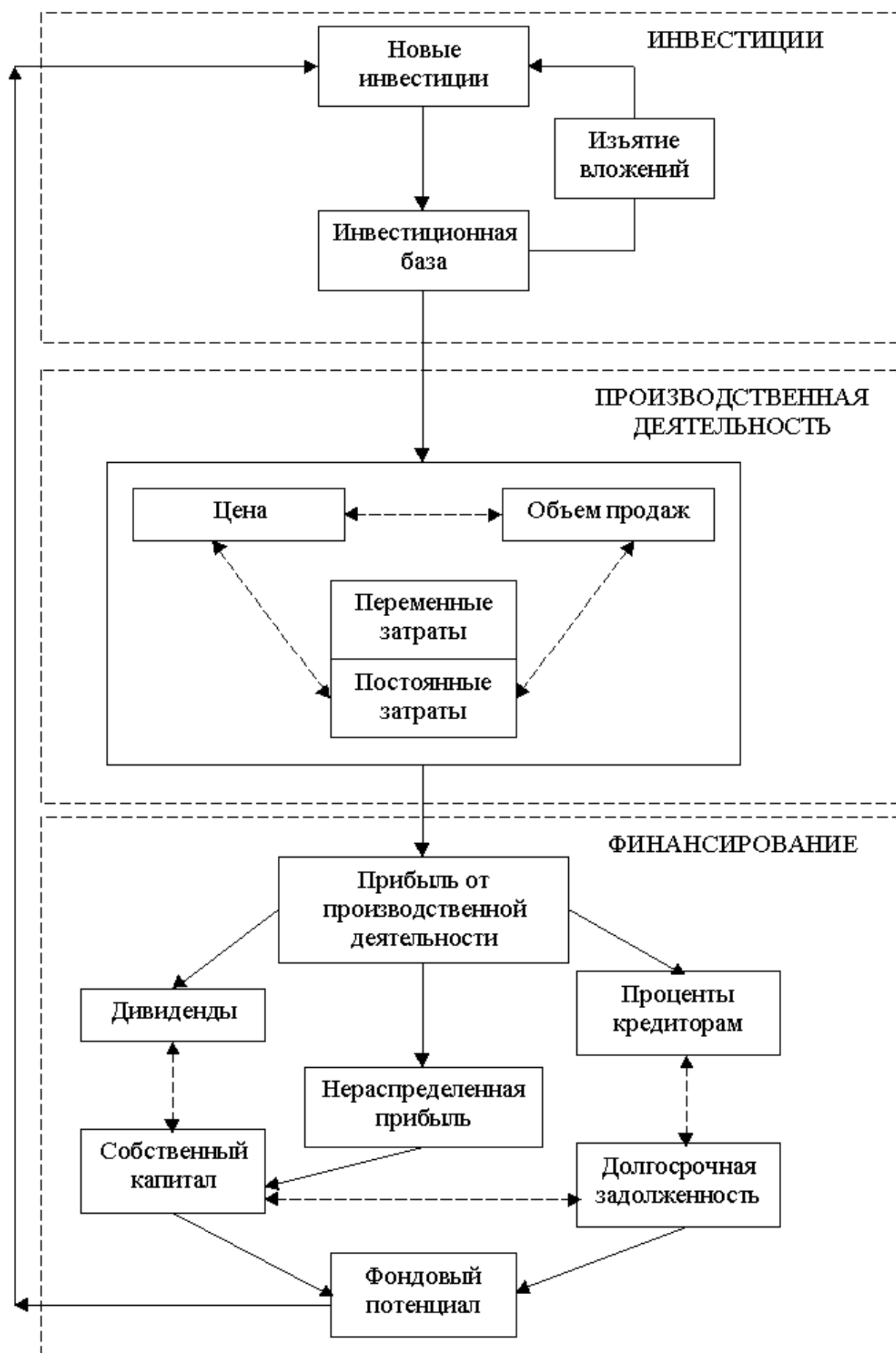


Рис.1. Схема финансовых потоков типичного бизнеса.

При изменении внешних условий, в которых приходится работать предприятию, этот баланс будет изменяться. Например, увеличение темпов инфляции увеличивает стоимость капитала (проценты по кредитам), приводит к увеличению себестоимости продукции (увеличение цен на сырье) и ухудшает инвестиционную деятельность (снижение доли амортизационных отчислений) [Мочулаев В. Е. О взаимосвязи методов реализации доходного подхода в методологии оценки рыночной стоимости действующего предприятия (бизнеса) // Вопросы оценки, 2003, № 3. — С. 10–12]. Отсюда одна из основных задач руководителя - вовремя определить перекос по основным составляющим бизнеса (инвестиционной, основной и финансовой деятельности) и найти способы его устранения.

Получение прибавочной стоимости во многом зависит от нормы прибыли, производительности труда и интенсивности труда, а также обеспеченности предприятия основными и оборотными активами. В процессе простого воспроизводства капитал превращается в накопленный капитал или капитализированную прибавочную стоимость - собственный капитал.

Таким образом, применение прибавочной стоимости в качестве капитала, а не как средства для потребления, является накоплением и созданием дополнительного капитала за счет полученной прибавочной стоимости, формирования источника для расширенного воспроизводства капитала.

Использованные источники:

1. Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия. Теория и практика. - М.: Инфра-М, 2009. - 133 с.
2. Мочулаев В. Е. О взаимосвязи методов реализации доходного подхода в методологии оценки рыночной стоимости действующего предприятия (бизнеса) // Вопросы оценки, 2003, № 3. — С. 10–12.
3. Пособие по оценке бизнеса. Под ред. Т.Л. Уэст, Дж.Д. Джонк / Пер. с англ. - М.: Квинто-Консалтинг, 2009. – 230 с.
4. Финансы организаций (предприятий). / Под ред. Н.В. Колчиной. М., 2004.
5. Щербаков В.А. , Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса), М.: Омега-Л, 2009. – 286 с.

Куницына Е.В.

Юрист ООО «СК Контур»

ПРИМЕНЕНИЕ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В 2013 ГОДУ С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Аннотация: Анализируется специальный режим для малого предпринимательства – упрощенная система налогообложения, рассматриваются особенности применения УСН и ведение учета

организациями и индивидуальными предпринимателями, применяющими УСН в 2013 году с учетом изменения законодательства.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, налогоплательщик, налоговый режим, объект налогообложения, бухгалтерский и налоговый учет, отчетность.

Kunicina E. V.

The application of the simplified system of taxation in the year 2013, taking into account the changes of the legislation of the.

Abstract: Examines the special regime for small business - the simplified taxation system, considers the peculiarities of application of the simplified system of taxation and accounting of organizations and individual entrepreneurs using the simplified tax system in 2013, taking into account the change of the legislation.

Key words: the simplified system of taxation, the taxpayer, the tax regime, object of taxation, accounting and tax accounting, and reporting.

Каждая коммерческая организация в процессе осуществления своей деятельности, стремится к получению прибыли и сокращению своего налогового бремени. В настоящее время для поддержки и развития малого предпринимательства в законодательстве по налогам предусмотрено несколько специальных налоговых режимов, которые в процессе своего применения могут в значительной степени снизить суммы налоговых отчислений и упростить введение налогового учета и формирование отчетности.

Одним из них является специальный налоговый режим в виде упрощенной системы налогообложения.

Упрощенная система налогообложения (УСН, "упрощенка") была введена в России 17 лет назад Федеральным законом от 29.12.1995 N 222-ФЗ "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства", в последствии в данный закон было внесено множество изменений, и, в конце концов, он утратил силу с 1 января 2003 г. С этого момента применение упрощенной системы регламентируется отдельной главой Налогового кодекса 26. 2 «Упрощенная система налогообложения».

По данным 2011 года в России УСН применяют более 2 334 715 организаций и индивидуальных предпринимателей, при этом количество налогоплательщиков по сравнению с 2010 году выросло на 6, 73% (рис. 1)[5].

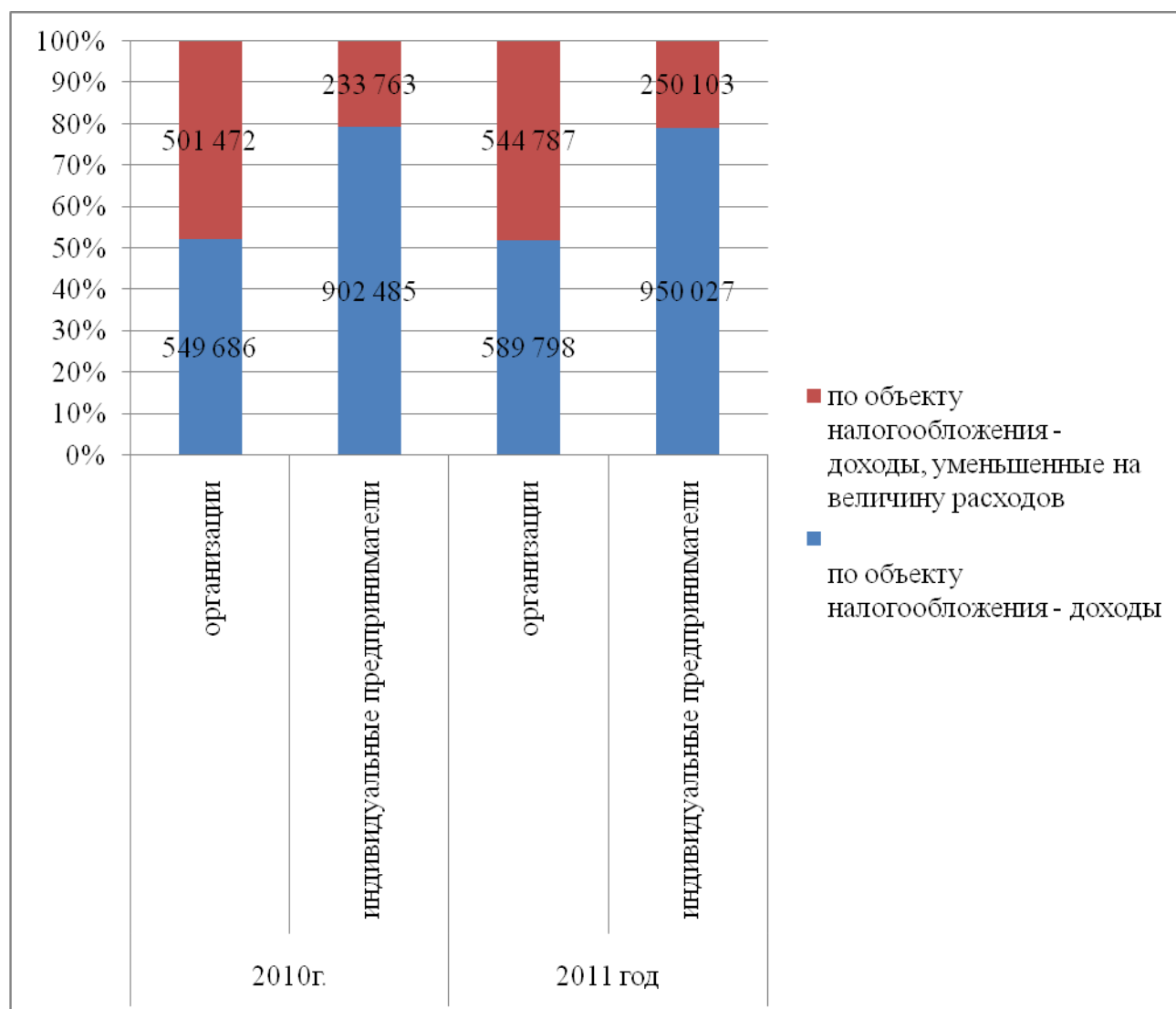


Рис. 1. – Структура и динамика организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН в 2010-2011 году

В 2011 году сумма налога к уплате в бюджет при применении УСН составила 32 507 041 тыс.руб., что на 12,56% меньше, чем в 2010 году (рис. 2) [5].

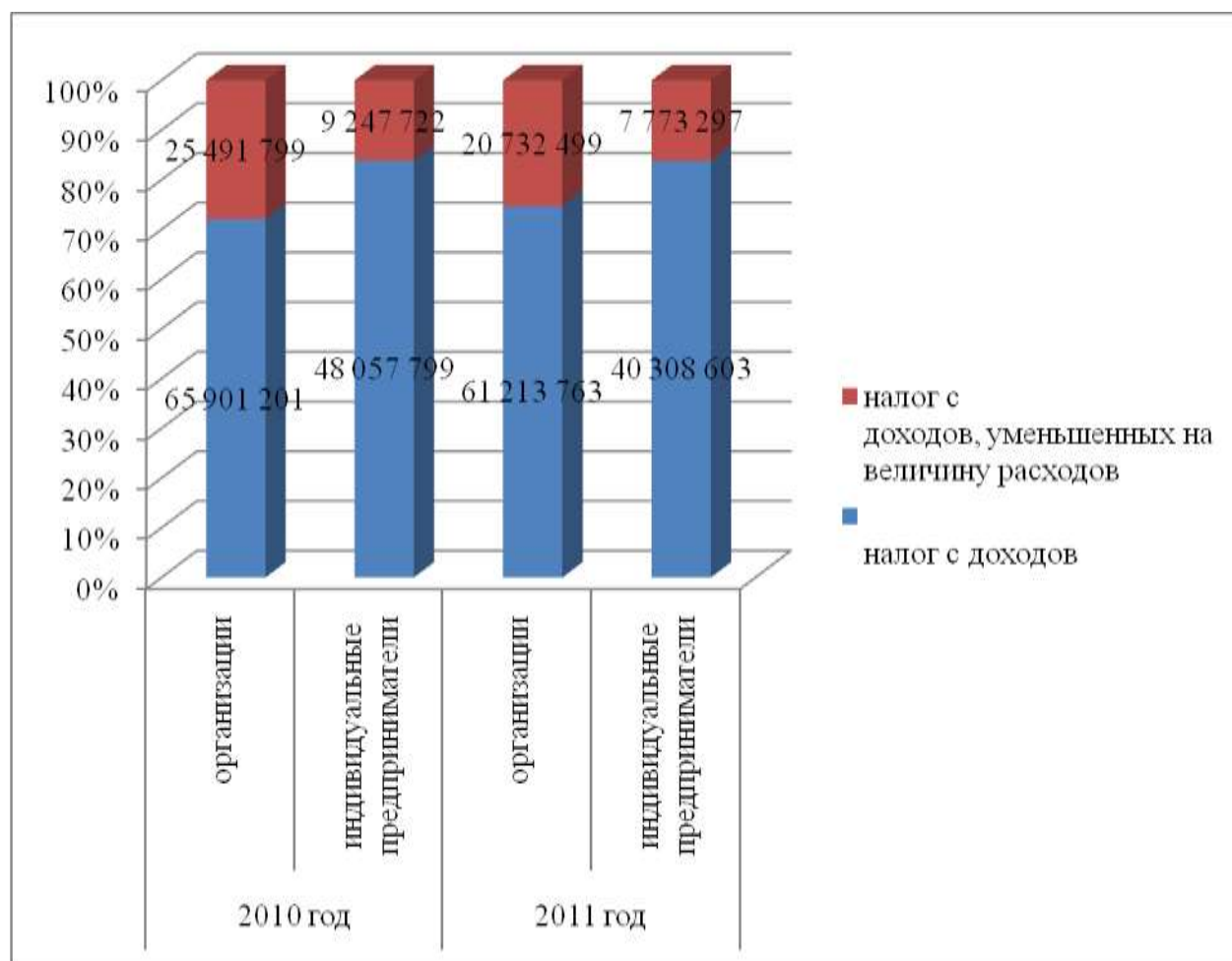


Рис. 2. – Динамика единого налога при применении УСН, к уплате в бюджет за 2010-2011 года

Такая ситуация в основном связана с негативными тенденциями в экономике страны в указанные годы, однако, в настоящий момент (по предварительным итогам 2012 года) вновь наблюдается рост поступлений в бюджет от данной группы налогоплательщиков, а также рост предприятий и организаций, применяющих УСН, именно поэтому значимость данного налога растет.

Раскроем основные моменты применения УСН организациями и индивидуальными предпринимателями.

В соответствии с Главой 26.2 НК РФ субъекты предпринимательства имеют право применять УСН в случае, если их деятельность удовлетворяет требованиям, указанным в ней[1].

Так п. 3 статье 346.12 НК РФ запрещает применение данного режима:

- организациям, которые имеют филиалы и (или) представительства;
- банкам;
- страховщикам;
- негосударственным пенсионным фондам;
- инвестиционным фондам;

- профессиональным участникам рынка ценных бумаг;
- ломбардам;
- организациям и индивидуальным предпринимателям, которые занимаются производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;
- организациям, которые занимаются игорным бизнесом;
- нотариусам, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований;
- организациям, которые являются участниками соглашений о разделе продукции;
- организациям и индивидуальным предпринимателям, перешедшим на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- казенным и бюджетным учреждениям;
- иностранным организациям.

Кроме того, применение УСН согласно ст. 346.12 НК РФ запрещается организациям, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов.

Существует еще два основных ограничения по применению УСН, это численность работников, она не должна превышать 100 человек, и остаточная стоимость амортизируемых основных средств, которая должна не превышать 100 млн.руб.[1].

Упрощенная система налогообложения позволяет предприятиям и предпринимателям уплачивать один налог вместо трех, поэтому налог называют единым. Налоги, от которых освобождаются организации и предприниматели, работающие по "упрощенке", перечислены в таблице 1.

Таблица 1

Виды налогов, от которых освобождаются организации и индивидуальные предприниматели при упрощенной системе налогообложения

Организации на упрощенной системе налогообложения уплачивают	Организации на упрощенной системе налогообложения не уплачивают	Индивидуальные предприниматели на упрощенной системе налогообложения не уплачивают
Единый налог	Налог на добавленную стоимость	Налог на добавленную стоимость
	Налог на прибыль	Налог на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, за

		исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 2, 4 и 5 статьи 224 НК РФ)
	Налог на имущество	Налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности).

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных НК РФ, а также от уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования) и прочих налогов и сборов РФ.

Порядок и условия начала и прекращения применения упрощенной системы налогообложения определены в статье 346.13 НК РФ.

Объекты налогообложения представлены в таблице 2.

Таблица 2

Объекты налогообложения и ставки единого налога при упрощенной системе налогообложения

Объект налогообложения	Ставки единого налога
Доходы (выручка)	6 процентов
Доходы, уменьшенные на расходы (прибыль)	15 процентов

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком. И может меняться налогоплательщиком ежегодно. Срок уведомления налоговых органов о смене объекта налогообложения - до 31 декабря предшествующего года.

При этом поменять объект в течение года нельзя.

Организации и предприниматели, выбравшие в качестве объекта налогообложения разницу между доходами и расходами, рассчитывают единый налог по ставке 15 процентов, а организации и предприниматели, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы - по ставке 6%. Полный перечень доходов дан в ст. 346.15 НК РФ, а расходов, на которые можно уменьшить доходы, в статье 346.16 НК РФ. И доходы и расходы должны быть оплачены и подтверждены документально.

Кроме того, если организация применяет УСН с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», то в случае, если сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы

исчисленного минимального налога, который составляет 1% от доходов, то именно его она должна заплатить в бюджет.

Согласно ст. 346.19 НК РФ налоговым периодом признается год – отчетным – первый квартал, полугодие и девять месяцев[1]. Налог исчисляется путем умножения налоговой ставки на налоговую базу и определяется налогоплательщиком самостоятельно, при этом рассчитанные авансовые платежи по налогу должны перечисляться в бюджет не позднее двадцать пятого числа месяца, следующего за отчетным периодом. Налог по итогам налогового периода должен быть уплачен не позднее срока подачи налоговой декларации, который установлен для организаций – не позднее 31 марта, следующего за отчетным годом, а для предпринимателей – не позднее 30 апреля.

Кроме того все налогоплательщики УСН обязаны вести налоговый учет, регистром налогового учета является Книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения.

Однако, к сожалению, это совсем не означает, что "упрощенцам" (или тем, кто только собирается войти в число таковых) достаточно ограничиться изучением главы 26.2 НК РФ. Дело в том, что она содержит многочисленные отсылки к главе 25 НК РФ "Налог на прибыль организаций". Соответственно, без знания основ налогообложения прибыли применять УСН будет весьма затруднительно, особенно тем, кто выбрал объект налогообложения "доходы минус расходы". Многочисленные изменения налогового законодательства за последний год также не облегчают работу фирм и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, и требуют изучения и анализа.

Кроме того, достаточно значительные изменения в ведении учета и отчетности при упрощенной системе налогового учета произошли в связи с вступлением в силу 2013 году Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г.

Таким образом, упрощенная система налогообложения совсем не отличается простотой в применении, несмотря на свое название, поэтому далее раскроем основные изменения в применении УСН в 2013 году.

Основные изменения в части применения УСН в 2013 году внес Федеральный закон от 25.06.2012 № 94-ФЗ[1]:

1. Сумма лимита доходов для перехода организаций и индивидуальных предпринимателей на УСН составляет в 2013 году 45 млн.руб., то есть если за 9 месяцев 2013 года фирма или индивидуальный предприниматель получит доход менее установленного лимита, то с 1 января 2014 года они имеют право перейти на УСН. Стоит отметить, что до 2012 года временно был установлен данный лимит также на уровне 45 млн.руб., теперь лимит установлен постоянно, при этом с 2014 года он должен корректироваться на уровень инфляции.

2. В 2013 году организация может потерять право на применение УСН, если ее доход составит 60 млн. руб., до 2013 года данный лимит также был временным и официально действовал только до 31.12.2012г.

3. С 2013 года в подп. 16 п. 3 ст. 346.12 НК РФ внесены изменения, которые ограничивают возможность применения УСН, если ранее применение УСН не разрешалось организациям, имеющим амортизируемые основные средства и нематериальные активы с остаточной стоимостью более 100 млн.руб., то в настоящее время в расчет амортизируемого имущества нематериальные активы включаться не будут. Это изменение может позитивно сказаться на деятельности и развитии инновационных компаний, у которых доля нематериальных активов достаточно высока, так как даст им возможность перейти на УСН.

4. К благоприятным изменениям для вновь созданных организаций и зарегистрированных предпринимателей относится то, что теперь у них имеется 30 календарных дней для уведомления о переходе на упрощенную систему налогообложения, до 2013 года срок подачи составлял 5 рабочих дней, при этом при опоздании хотя бы на день применять УСН уже было нельзя.

5. Еще одно благоприятное изменение для налогоплательщиков состоит в увеличении сроков подачи заявления о переходе с общей системы налогообложения на УСН, так теперь его можно подать с 01 октября до 31 декабря текущего года, срок увеличен на месяц, ранее последней датой подачи заявления было 30 ноября.

6. Период для подачи заявления о смене объекта налогообложения при УСН также увеличен, если ранее организация или предприниматель должны были уведомить об этом налоговую инспекцию до 20 декабря, то в настоящее время - до 31 декабря текущего года.

7. Достаточно спорным моментом до 2013 года являлся вопрос о возникающих курсовых разницах у организаций, применяющих УСН, так в главе 26.2 этот вопрос раскрыт не был, проблема была в том, что Минфин настаивал на том, что курсовые разницы нужно определять не только на дату погашения валютных обязательств, а также купли-продажи валюты, но и на последний день каждого отчетного периода — как это делают плательщики налога на прибыль. Курсовые разницы у предприятий на общей системой налогообложения являются внереализационными доходами или расходами, при этом при применении УСН они также входят в налогооблагаемые доходы или расходы. Отличие в том, что организации и предприниматели, применяющие УСН, используют «кассовый» метод, поэтому для них само понятие «курсовые разницы» достаточно абстрактно, ведь нужно фиксировать те доходы и расходы, которые фактически не получены. Налицо было противоречие между требованиями Минфина и принципами кассового метода. В 2013 году данная проблема решена, так изменения внесенные в главу 26.2 НК РФ определили, что организации и

индивидуальные предприниматели теперь не должны определять положительные и отрицательные курсовые разницы по валютным операциям. Таким образом, цена сделки будет определяться по курсу, который действовал на дату совершения операции с валютой, и даже в дальнейшем эта стоимость не подлежит пересмотру.

8. Негативным изменением для налогоплательщиков единого налога является то, что с 2013 года в вычет рассчитанного налога можно включать, помимо начисленных и оплаченных страховых взносов, только пособие по больничным листам, выплаченное за счет собственных средств, то есть первые 3 дня, ранее в вычет включалось и пособие, выплаченное за счет Фонда социального страхования. Однако, в 2013 году у налогоплательщика появилась возможность включать в уменьшение налога такие виды платежей и взносов, как выплаты по договорам добровольного личного страхования работников на случай временной нетрудоспособности.

9. Изменения коснулись статьи 346.23 НК РФ, которая устанавливает правила подачи декларации для тех налогоплательщиков, которые прекратили применять УСН. Так, если сроки подачи деклараций для организаций и предпринимателей, применяющих УСН составляют, соответственно, до 31 марта и до 30 апреля, то для организаций и предпринимателей, прекративших применять УСН определен особый порядок, который зависит от причины прекращения применения данной системы налогообложения. Если причиной является добровольный отказ от применения УСН, то последняя декларация должна быть представлена не позднее 25-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором прекращена деятельность на упрощенной системе. Если же причиной является превышение установленных ограничений для применения УСН, то декларация должна быть подана не позднее 25-го числа месяца, следующего за кварталом, в котором утрачено право применять УСН.

10. Еще одно изменение касается книги учета доходов и расходов, которая является основным налоговым регистром для организаций и предпринимателей, применяющих УСН, так Приказом Минфина РФ № 135н от 22.10.2012г. утверждена новая форма данной книги, которая должна применяться с 2013 года. В новой форме книги учета доходов и расходов, первые три раздела, отражающие доходы и расходы, основные средства и размер убытка остались практически без изменений, при этом появился новый четвертый раздел, в котором организации и индивидуальные предприниматели, применяющие УСН с объектом налогообложения «доходы», должны указывать суммы страховых взносов, пособий по временной нетрудоспособности и взносы на добровольное личное страхование, которые входят в размер вычета при расчете единого налога для уплаты в бюджет. Стоит отметить, что организации и предприниматели, которые имеют наемных работников, как и раньше, могут уменьшать единый налог на сумму указанных выше начисленных и уплаченных

взносов и пособий взносов, при этом вычет не может превышать 50% от рассчитанного налога.

Предприниматели же, как и раньше, могут включать в вычет страховые взносы, которые уплачены ими за себя, без ограничений.

Перейдем к рассмотрению изменений в ведении учета при УСН, связанных с вступлением в силу Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Главное изменение - это обязанность ведения бухгалтерского учета организациями, применяющими УСН. До 2013 года такие организации были обязаны вести учет только амортизируемого имущества и кассовых операций, теперь учет должен вестись в полном объеме.

Индивидуальных предпринимателей это нововведение не затронуло, так они могут не вести бухгалтерский учет в случае, если в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах они ведут учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном указанным законодательством.

Еще одним важным моментом, который значительно усложнит работу организаций, применяющих УСН, является введение с 2013 года обязанности по сдаче бухгалтерской отчетности[2]. Бухгалтерская отчетность такими организациями ранее не сдавалась. Однако, Минфин подготовил для малого бизнеса упрощенные формы отчетности. Приказом Минфина РФ от 17.08.2012 N 113н "О внесении изменений в Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н" внесены изменения в порядок представления бухгалтерской отчетности. В целях упрощения бухгалтерской отчетности для субъектов малого бизнеса утверждены формы бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках[4, с. 15].

Общие изменения, касающиеся всех коммерческих организаций, как применяющих, так и не применяющих УСН, связаны с требованиями к первичным документам и учетным регистрам.

Так в **ст. 9** закона №402-ФЗ определено, что все факты хозяйственной жизни организации должны быть обязательно оформлены первичными документами, при этом они должны быть составлены своевременно, то есть в момент совершения хозяйственной операции или непосредственно после ее окончания. Нововведением закона №402-ФЗ является то, что с 2013 года первичный учетный документ может быть составлен и представлен не только в бумажном варианте, но и в электронном виде, но он будет считаться действительным только при наличии электронной подписи.

Важным моментом нового закона является требование к первичным документам, так обязательные реквизиты, которые должны быть указаны в первичном документе для принятия его к учету остались без изменений, однако, обязанность применения унифицированных форм по учету различных операций теперь отсутствует. Организация должна сама

разработать формы первичных документов согласно требованиям законодательства и специфики своей деятельности, при этом их в обязательном порядке обязан утвердить руководитель предприятия[4, с. 15].

В новом законе не изменился порядок внесения исправлений в первичные документы, так в них допускаются исправления заверенные датой и подписью лица, внесшего данные исправления. Исключением являются кассовые документы, в которых в соответствии с **Положением** о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации, утвержденном ЦБ РФ от 12.10.2011 N 373-П исправления не допускаются.

Принципы отражения хозяйственных операций в бухгалтерских регистрах не изменились, так данные, которые содержатся в первичных учетных документах, подлежат своевременной регистрации и накоплению в регистрах бухгалтерского учета; не допускаются пропуски или изъятия при регистрации объектов бухгалтерского учета в регистрах бухгалтерского учета; бухгалтерский учет ведется посредством двойной записи на счетах бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено федеральными стандартами.

Новшеством закона №402-ФЗ является установление обязательных реквизитов учетных регистров, так к ним относятся наименование регистра, наименование предприятия, составившего регистр, дата начала и дата окончания ведения регистра, а также хронологическая и (или) систематическая группировка объектов бухгалтерского учета; денежный измеритель, единицы измерения, наименование должностей, фамилия, имя и отчество, а также и подписи лиц, ответственных за ведение данного регистра.

Также как и формы первичных документов, регистры утверждает руководитель, а также регистр теперь может быть составлен и представлен не только в бумажном варианте, но и в электронном виде, но он будет считаться действительным только при наличии электронной подписи.

Кроме того в регистре бухгалтерского учета, согласно закону №402-ФЗ, не допустимы исправления, которые не санкционированные лицами, ответственными за ведение данного регистра. Исправление должно содержать дату исправления, а также подписи лиц, ответственных за ведение данного регистра, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Важным вопросом, в связи с началом действия нового закона о бухгалтерском учете, является формирование учетной политики, организациями, применяющими УСН.

Несмотря на то, что учетная политика по бухгалтерскому учету для таких организаций документ не новый, при ее формировании в 2013 году надо учесть то, что организация ведет учет в полном объеме. Если ранее «упрощенцы» должны были отразить в ней в части ведения и выбора

способа учета только основные средства и нематериальные активы, то теперь раскрытию подлежат все основные объекты учета[3].

Таким образом, хотелось бы отметить, что упрощенная система налогообложения является достаточно востребованной, в своей работе ее активно используют множество малых предприятий, при этом доля таких предприятий возрастает год от года.

Упрощенная система налогообложения в значительной степени позволяет сократить налоговые платежи в бюджет, упростить расчет налогов и сборов, а также количество предоставляемых отчетов в налоговую инспекцию.

Рассмотрев основные изменения налогового законодательства, а также законодательства в части бухгалтерского учета, которые вступили в силу в 2013 году можно сделать вывод, что они ведут в целом к усложнению учета и повышению налогового бремени у предприятий и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, однако, с точки зрения государственных органов, значительно повышают контроль за деятельностью подобных организаций.

К 2013 году организации, применяющие УСН, должны были пересмотреть свою учетную политику, принять целый ряд внутренних документов, которые позволили бы им вести учет в полном объеме и формировать достоверную и полную отчетность по своей финансово-хозяйственной деятельности.

В целом, даже несмотря на нововведения, упрощенная система налогообложения, направлена на развитие малого предпринимательства и имеет значительные преимущества перед общей системой налогообложения.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон. № 146-ФЗ от 31.07. 98 г. (в ред. от 30.12.2012г.)
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
3. Кулюкина Н.А. Разрабатываем бухгалтерскую учетную политику на 2013 год //"Упрощенка", N 10, октябрь 2012 г.
4. Шишкеедова Н.Н. Новый закон "О бухгалтерском учете". - "Налоговый вестник", 2012 г.
5. <http://www.nalog.ru/>

*Курочкина А.В.
магистрант
НИ ТПУ
Россия, г.Томск*

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В ЯПОНИИ

Согласно рейтингу The Times Higher Education World University Rankings 2012-2013 [1], представляющему 400 лучших университетов мира, японские вузы среди первых двухсот представлены пятью университетами. В другом известном глобальном рейтинге лучших университетов мира – Шанхайском – из первых двухсот японская система высшего образования представлена уже девятью вузами [2]. Согласно рейтингу репутации университетов The Times на 2013 год, доля японских университетов в Топ-50 составляет 4% (Университет Токио и Киото, занимающие 9 и 23 места соответственно). В сотне лучших число японских университетов достигает пяти [3]. Стабильное присутствие японских университетов в мировых рейтингах говорит о достаточно высоком уровне японского образования.

В странах Западной Европы и США значительное внимание уделяется сравнению государственных и частных образовательных учреждений, изучению качества образовательных услуг в зависимости от соотношения различных источников их финансирования. А каковы источники финансирования японских университетов?

В 2008 году в Японии работало 756 университетов, в т.ч. 87 - национальных (управляемых Министерством образования), 89 - государственных (под управлением местных или региональных властей) и 580 - частных университетов [4]. Т.е. частные вузы составляют 77% от общего числа. 93,1% младших колледжей также являются частными.

Соответственно типам университетов в Японии действуют три **модели финансирования вузов**: частное финансирование без привлечения государственных фондов; государственное финансирование без привлечения частных средств; смешанное финансирование.

В Корее доля государственных источников - 0,5% ВВП, из частных - 1,8%, что в целом составляет 2,3%; в США государственное финансирование в два раза больше - 1,0%, частное - 1,9% [5].

Расходы на высшее образование из государственных и частных источников в 2004 г. в Японии составляли: государственные - 0,5% от ВВП, частные - 0,8%. Доля частного финансирования высшего образования из различных источников в 2004 г. составляла 59% от общих расходов на учебные заведения [6]; это один из самых высоких показателей среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

По другим данным [7], Япония тратит около 0.6% ВВП на высшее образование, что является самым низким показателем среди стран ОЭСР. Ежегодные госрасходы на высшее образование Японии примерно на 3 трлн иен меньше, чем в среднем по ОЭСР, где они составляют 1.2% от ВВП.

В Японии действует особая система двойного финансирования, согласно которой государственные и частные вузы имеют право взимать со студентов плату за обучение и получать правительственные субсидии. При

этом ассигнования распределены между вузами различных типов неравномерно, больше в пользу государственных.

В Японии сложилось устойчивое представление о том, что бюджет частных вузов не должен более чем на 50% формироваться из государственных средств, поскольку это подорвет их автономию. Частные вузы могут утратить свою самобытность и эффективность из-за бюрократии и избыточного регулирования и, как результат, станут менее гибкими и не смогут быстро реагировать на меняющиеся потребности общества. Кроме того, считается, что предпочтение следует отдавать не поддержке вузов, а индивидов – студентов [5].

Наиболее приемлемым вариантом финансовой поддержки индивидов считаются студенческие ссуды как эффективное вложение средств налогоплательщиков. В 2004 году была введена новая система студенческих займов через Независимое административное учреждение Японии по оказанию помощи студентам (JASSO), ранее известное как Японский стипендиальный фонд (Japan Scholarship Foundation). Согласно этой системе существует 2 типа ссуд для японских студентов, оба из которых требуют проверки на нуждаемость. Займы Первого класса имеют нулевую процентную ставку и предоставляются после тщательного отбора. Они покрывают только расходы на содержание и составляют около \$315 в месяц для студентов государственных университетов, живущих дома, и \$360 в месяц для остальных. Повышенные займы (\$380 и \$450, соответственно) доступны студентам, посещающим частные университеты [8].

Займы JASSO Второго класса выдаются под определенные проценты и не так зависят от академической успеваемости (*academically selective*) как займы первого класса. Они могут быть использованы как для покрытия платы за обучение, так и на расходов на проживание. Студенты могут получить максимум \$720 в месяц и дополнительно \$2,160 только на первый месяц [8].

Оба займа имеют срок отсрочки платежей в 6 месяцев после окончания вуза и максимальный период погашения 20 лет. JASSO определяет индивидуальный период погашения, основываясь на общей сумме долга каждого студента.

В июле 2003 г. вступил в силу Закон о национальных университетских корпорациях, стимулирующий переход национальных университетов к более независимым формам организации. Чтобы стать «национальной университетской корпорацией», 1 апреля 2004 г. каждый национальный университет получил статус юридического лица. Реформа действительно содействовала развитию автономии и облегчила формирование бюджета, организационной структуры и кадров национальных университетов. Тем не менее, государство продолжает нести полную ответственность за их функционирование.

Изменения затронули и систему финансирования национальных университетов. Сметное финансирование было заменено на финансирование в виде блок-грантов. Каждый университет распоряжается бюджетом по своему усмотрению и может переносить гранты на следующие годы. Для удобства национальных университетов отдельно выделяются «основные фонды развития». Вследствие этого возрастает автономность университетов в управлении, а правительство при определении целей и оценке достижений теперь больший упор делает на контроль результатов, не прибегая к управленческому контролю. В менеджмент национальных университетов вводится больше управленческих методик, используемых в частном секторе. Ожидается, что эти перемены приведут к оживлению организационной деятельности национальных университетов и поднимут качество их образования и исследований [5].

Таким образом, японские вузы имеют диверсифицированные источники финансирования, что повышает их устойчивость и позволяет удерживать ведущие позиции в мировых рейтингах лучших университетов мира.

Использованные источники:

1. World University Rankings 2012-2013. [Электронный ресурс] <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2012-13/world-ranking/range/001-200>
2. ARWU 2012 Шанхайский рейтинг лучших университетов мира. [Электронный ресурс] <http://www.education-medelle.com/articles/arwu-2012-schankhajskij-rejting-luchschikh-universitetov-mira.html>
3. Top universities by reputation 2013. [Электронный ресурс] <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2013/reputation-ranking>
4. List of national universities in Japan. [Электронный ресурс] http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_national_universities_in_Japan
5. Лукичев Г.А., Филиппов В.М. Системы финансирования высшего образования в зарубежных странах: Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2008. – 194 с.
6. Всемирный доклад по образованию 2007. Сравнение мировой статистики в области образования // ЮНЕСКО, 2007.
7. Universities in Japan: ranking, student life and problems. [Электронный ресурс] <http://factsanddetails.com/japan.php?itemid=828>
8. Higher Education Finance and Cost-Sharing in Japan. [Электронный ресурс] http://gse.buffalo.edu/org/inthigheredfinance/files/Country_Profiles/Asia/Japan.pdf

*Кучерявенко Т.И.
студент 1 курса*

Логачев В.А.
профессор кафедры экономики
ФГБОУ ВПО «КузГТУ имени Т.Ф.Горбачева»
г. Кемерово

БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ- ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Безработица является типичным социально-экономическим явлением для рыночной формы производственной деятельности, которая выражается в том, что часть экономически активного населения способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу по независящим от них причинам.

Основная причина безработицы связана с изменением спроса предпринимателей на рабочую силу, которая в свою очередь постоянно меняется под воздействием накопления капитала. Он при расширении производства, изменении его структуры, отталкивает рабочие силы, делая их то недостаточными, то относительно избыточными.

С началом перехода к рыночной экономике в результате падения объемов производства, структурной перестройки, существенного сокращения финансирования военно-промышленного комплекса (ВПК) в России возникла и стала нарастать безработица.

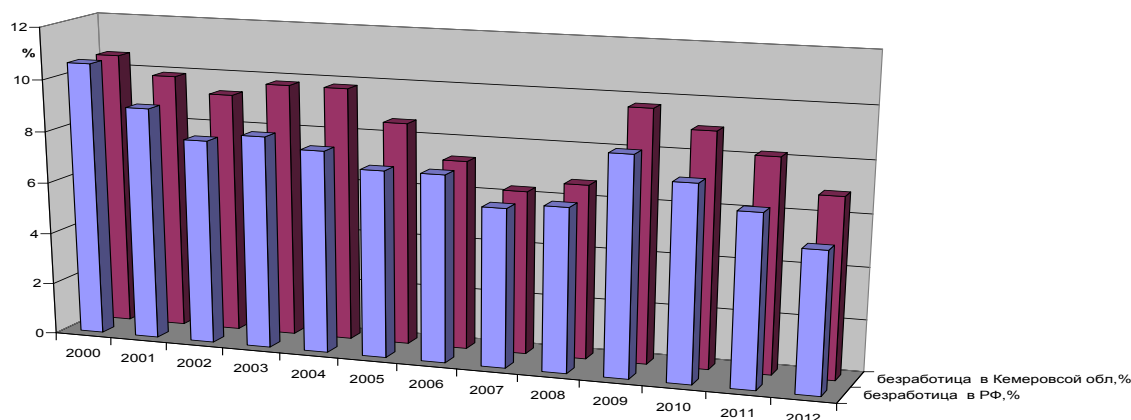


Рис.1 Уровень средней безработицы в % к экономически активному населению в РФ и Кемеровской области [1]

Общий уровень безработицы представлен диаграммой. Итоги свидетельствуют, что, благодаря реализации в 2009-2010гг. программ по стабилизации ситуации на рынке труда, удалось сдержать нарастание кризисных явлений на рынке труда и улучшить в 2011-2012гг. ряд показателей, характеризующих состояние рынка труда, которые были зафиксированы в докризисном 2008 году : и в РФ и в Кемеровской области в 2012г был достигнут минимальный уровень средней безработицы 5,4 %, что ниже докризисного уровня (6,3 % в 2008г) и 6,9 % по КО (6,7 % в 2008г) соответственно. Необходимо заметить , что уровень региональной

безработицы превышает безработицу по РФ. Это связано со структурными сдвигами в экономике региона, внедрением новых технологий и оборудования, что приводит к оптимизации численности персонала.

Безработица молодежи - одна из острейших социально-экономических проблем современности. Молодежь - это большая общественная группа. К молодежи обычно относят людей в возрасте 16-29 лет. Молодежь составляет около 35% трудоспособного населения России, поэтому во многом определяет политические, экономические и социальные процессы в обществе. Вместе с тем она во всем мире является одной из наиболее уязвимых групп на рынке труда. Массовая безработица среди молодежи, в силу специфики, не устоявшейся еще психики, чрезмерных амбиций новоиспеченных специалистов, юношеского максимализма и реактивности, является еще более глубокой проблемой. Молодые специалисты - это гордость и надежда любого развитого государства, а если эта "надежда" не имеет соответствующей социальной защищенности, "непристроенность" молодежи превращается в одну из наиболее значимых угроз экономической безопасности и социальной стабильности страны. Безработица среди молодого населения ведет:

- к углублению бедности и обнищанию бюджетов молодых семей (как следствие увеличение разводов, аборт, снижение рождаемости, увеличение числа беспризорных и брошенных детей, детей-сирот, детей-инвалидов);

- снижение социальной защищенности и неадекватная оценка молодежного труда способствует падению национального патриотизма, приводит к оттоку молодых специалистов в развитые капиталистические страны, прививает интерес к поиску альтернативных форм заработка в сфере неформальной экономики и теневого бизнеса, подрывает интерес к образованию;

- усугубляется криминогенная обстановка в стране: увеличивается количество экономических и уголовных преступлений, расцветает алкоголизм и наркомания, увеличивается количество венерических и прочих заболеваний, сокращается уровень продолжительности жизни, увеличивается смертность - все это способствует естественному вырождению нации.

Несмотря на ежегодное уменьшение безработицы в нашей стране, проблема занятости молодежи не теряет остроты: около 2,5 млн. молодых людей не имеют работы, трудоустраиваются лишь 50% выпускников вузов. Данные же статистики свидетельствуют, что увеличение безработицы на 1% приводит к росту преступности на 8%. Удручающее положение с наркоманией: 76% употребляющих наркотики - молодежь.

Ситуацию осложняет практическое отсутствие взаимосвязи между рынком образовательных услуг и рынком труда. Одним из просчетов проводимых в нашей стране реформ стал отказ большинства работодателей

от заботы о сохранении и развитии трудовых ресурсов, от инвестирования деятельности сегодняшних средних специальных профессиональных образовательных учреждений, а также ослабление государственного контроля над этим процессом. В итоге наблюдается снижение престижа рабочих профессий у молодежи, потеря преемственности поколений и явное старение рабочих кадров.

Дискриминация молодых людей на рынке труда – это актуальная проблема для любой рыночной экономики, тем более для Российской, когда в период перехода России к рынку безработными становятся невостребованные выпускники ПТУ, ВУЗов и техникумов – молодые люди имеющие образование, но не имеющие опыта работы по специальности.

Сегодня в России достигшие совершеннолетия молодые люди сталкиваются с совершенно иной ситуацией с точки зрения трудоустройства, нежели их родители, жившие в условиях централизованно планируемой экономики. В дореформенный период государство конституционно гарантировало право на труд и предпринимало усилия для его реализации, бронируя, в частности, рабочие места в отраслях народного хозяйства для выпускников школ, профтехучилищ, техникумов и вузов. Вхождение молодежи в сферу труда строго контролировалось. В 1991 году ушла в прошлое структурированная система направления на работу, с одной стороны, ограничивающая выбор молодых людей, с другой - обеспечивающая стабильность и социальную интеграцию, сразу предлагая им работу и гарантированную заработную плату, а также широкий доступ к таким льготам как детские учреждения, медицинское обслуживание по месту работы, предоставление жилья. У нынешней молодежи формально больше возможностей в предложении труда, однако ей приходится решать гораздо больше проблем, нежели сверстникам четверть века назад. Произошел спад производства в стране, быстрая текучка рабочих кадров, нестабильность и жесткие требования работодателя привели к тому, что на сегодняшний день Молодежь составляет наиболее многочисленную группу безработных.

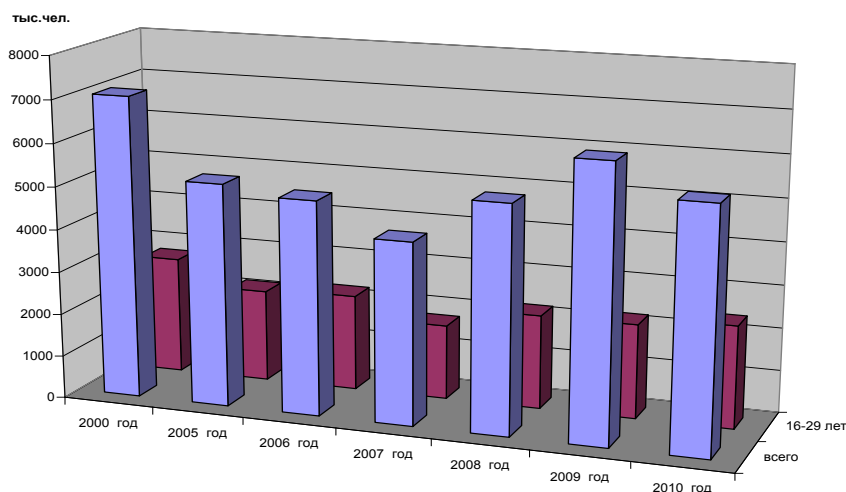


Рис.2 Численность безработных по возрастным группам в РФ, тыс.чел. [2]

Выше представленная диаграмма характеризует численность безработной молодежи за период 2000-2010гг. Анализ статистических данных показывает, что в России численность безработной молодежи в общей численности безработных составляла:

- в 2000 г - 2751 тыс.чел или 40% от общего числа безработных, в 2006г- 2249 тыс.чел. или 45% . в 2008 г- 2201 тыс. чел. и 41,6 % соответственно, в 2010г их стало 2394 тыс.чел. или 42,5 %. Это еще раз обращает внимание на указанные выше проблемы безработицы среди молодежи в России. Исходя из данной статистики, можно сделать вывод: в последние годы наблюдается некоторое снижение уровня безработицы среди молодежи РФ, что свидетельствует о реализации некоторых программ, направленных на решение проблем безработицы среди молодого населения.

Следующая диаграмма характеризует уровень молодежной безработицы по возрастным группам по Кемеровской области и Российской Федерации в 2010 г.

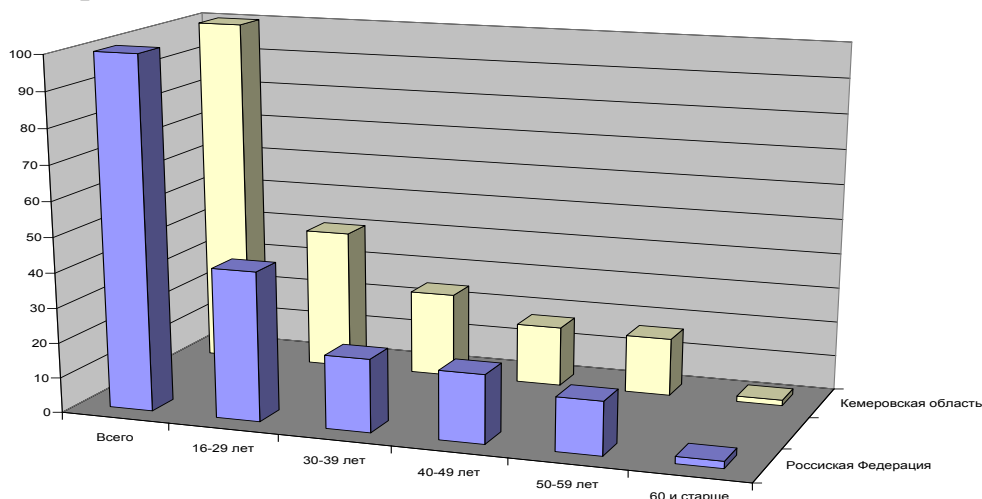


Рис.3 Структура численности безработной молодежи в Российской Федерации и Кемеровской области в 2010 году [3]

Из диаграммы видно, что наиболее незащищена молодежь в возрасте 16- 29 лет. Безработица в 2010 году в этой возрастной группе составляет 42,3 % по РФ и 41,3 % по Кемеровской обл. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 16 до 29 лет по сравнению с безработицей взрослого населения в возрасте 30-39 лет составляет 2,0 раза по РФ, и соответственно 1,7 раза по Кемеровской области.

Проведенный анализ показал, что главными причинами роста безработицы среди молодежи в России являются следующие факторы:

- квалификация молодых специалистов не соответствует потребностям рынка труда;

- отсутствие или снижение у молодых специалистов профессиональных навыков, по изучаемой профессии;
- несоответствие требованиям работодателя;
- низкий уровень заработной платы у молодых специалистов и замедленное продвижение по должности;
- ошибочный выбор профессии, специальности;
- нежелание и отсутствие возможности обучения молодых специалистов на производстве, нескрываемое игнорирование работодателями социальных прав молодых специалистов.

С целью смягчения последствий невостребованности молодежи Администрация Кемеровской области совместно со службой занятости решает вопросы трудоустройства молодежи в рамках различных программ. Советом народных депутатов КО принят закон от 30 ноября 2000 года № 98-ОЗ «Об общих принципах осуществления государственной молодежной политики в Кемеровской области» (с изменениями и дополнениями на 7 ноября 2012 года). Настоящий Закон закрепляет гарантии правовой и социальной защищенности молодежи и определяет общие цели, порядок, принципы, формы государственной поддержки молодежи и осуществления государственной молодежной политики, устанавливает основные направления реализации государственной молодежной политики. Ст.17 этого закона обеспечивает содействие занятости молодежи. Большая работа в этом направлении проводится и Центром занятости населения. Постоянно проводятся ярмарки вакансий, где принимают участие представители работодателей и учебных заведений, чтобы трудоустройство молодых людей было успешным и долгосрочным. Кроме того, молодым специалистам предлагаются и другие эффективные методы поиска работы. Это и рассылка резюме потенциальным работодателям, и использование рекомендаций родственников и знакомых

Использованные источники:

1. Байрамов В.Д. Проблемы социальной работы с молодежью в современной России: учебное пособие/ В.Д.Байрамов. – Ростов н/Д; М.: Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ, 2009. - 520 с.
2. Селиванова О. Занятость молодежи – стратегическая проблема [Текст]:// Человек и труд. –2003. - 290с.
3. Махов, Д. В. Молодежная безработица и ее социальные последствия: - СПб., 2004.
4. [1] Официальный сайт // Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. - URL: [<http://www.gks.ru/>]
5. [2] Официальный сайт // Федеральная служба государственной статистики. Статистический сборник «Труд и занятость в России» [Электронный ресурс]. - URL: [<http://www.gks.ru/>]

6. [3] Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области. » [Электронный ресурс]. - URL:[<http://www.kemerovostat.ru/>]

<i>Абдуллина Р.Р., Бакирова И.М., Аверкина А.А., Ермошина Т.В.,</i> «ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ: ТЕОРИЯ СУЩЕСТВУЮЩИЕ НЕДОСТАТКИ ВЗИМАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ»	5
<i>Аверкина А.А., Ермошина Т.В.,</i> «ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ПО ВЗИМАНИЮ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА»	7
<i>Агафонова Ю.В., Варганова К.Р.,</i> ПРОЕКТ «МАМИН ВЫБОР»: ШАГ К СПРАВЕДЛИВОСТИ ИЛИ К ЭФФЕКТИВНОСТИ	11
<i>Агошкова Н. Е., Варламова Е.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....	16
<i>Агошкова Н. Е.,</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРИФИРМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЯХ АПК.....	22
<i>Акаева А.И.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ЭЛЕКТРОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ ..	29
<i>Акеньшин Д.А.,</i> ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА.....	32
<i>Акеньшин Д.А.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИКЛАДНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ГИБКОЙ МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	34
<i>Акимов Р. А.,</i> КРИТЕРИИ ВЫБОРА РЫНКА ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ГАСТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ МУЗЫКАЛЬНЫХ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ.....	40
<i>Акимов Р.А.,</i> МЕХАНИЗМ ПРОДВИЖЕНИЯ СЛУГ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ.....	43
<i>Александров Е.Б.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	50
<i>Алексеева Л. Е., Ишмухаметова А.М.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ	55
<i>Алимгулова А.Р., Еникеева Д.Д.,</i> ЭВОЛЮЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	57
<i>Алиасхабова М.И.,</i> ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА АРЕНДЫ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	59
<i>Аммосова А.К.,</i> САМООБРАЗОВАНИЕ КАК ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖИ ..	61
<i>Аммосова А.К.,</i> СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	64
<i>Антонов Н.В.,</i> ВОДОСНАБЖЕНИЕ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ СЫЗРАНЬ ..	66
<i>Ануфриев А.Н.,</i> КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ	69
<i>Ануфриев А.Н.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ЯКОРЬ СПАСЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	71

<i>Ануфриев А.Н., ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....</i>	<i>74</i>
<i>Артемова Е.Ю., ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РФ</i>	<i>76</i>
<i>Аршинов И.В., Акмайкина Е.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК</i>	<i>80</i>
<i>Атаян Г.Р., Старикова С.С., НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ</i>	<i>83</i>
<i>Ахматдинова Д.Р., АУДИТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ</i>	<i>89</i>
<i>Аюпова А.Р., Кежун Е.А., ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В IBM LOTUS NOTES</i>	<i>90</i>
<i>Бабаева З.Ш., Лугуева Р.Г., КИТАЙ: ПОЛИТИКА ВНЕШНЕЙ ОТКРЫТОСТИ</i>	<i>94</i>
<i>Бабинич К.В., Шаповалов А.А., РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>99</i>
<i>Бабич Д.И., Логачев В.А., МИГРАЦИЯ ИЗ КУЗБАССА - ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РЕГИОНА</i>	<i>101</i>
<i>Баданова А.М., Ярославцева М.А., ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ.....</i>	<i>106</i>
<i>Бадретдинова Э.Р., Рабцевич А.А., УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ.....</i>	<i>110</i>
<i>Барановский А.Г., Тренихин А.П., КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>113</i>
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., УСТОЙЧИВОСТЬ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>129</i>
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., ОЦЕНКА БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ</i>	<i>149</i>
<i>Барановский А. Г., Тренихин А.П., ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ.</i>	<i>163</i>
<i>Батришина С.А., ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В АПК РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ</i>	<i>180</i>
<i>Бекбулатова Д.Ф., СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>186</i>
<i>Бекбулатова Д.Ф., СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>188</i>
<i>Белова Н.Н., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА.....</i>	<i>191</i>
<i>Белькова Д.Б., Еникеева Д.Д., ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>199</i>
<i>Белькова Д.Б., Еникеева Д.Д., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА</i>	<i>204</i>

<i>Берешполец С.И., РОЛЬ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....</i>	<i>208</i>
<i>Бикбулатов Р.Р., Колмыкова М.А., ГЕНДЕРНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА.....</i>	<i>213</i>
<i>Бикбулатов Р.Р., Бочкарева К.Ю., Колмыкова М.А., ГЕНДЕРНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА.....</i>	<i>216</i>
<i>Бикмурзин А.Р., Мурзабаев А.Р., ПОДГОТОВКА ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА В РОССИИ В 2018 ГОДУ.....</i>	<i>219</i>
<i>Биктеев Р.Р., Юнусбаева В.Ф., АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН....</i>	<i>222</i>
<i>Биктуганова Г.Ф., Еникеева Д.Д., О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ</i>	<i>224</i>
<i>Биятто Е.В., Логачев В.А., ПРОБЛЕМА НЕУСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....</i>	<i>229</i>
<i>Бледных К.В., ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>232</i>
<i>Богатырева М.Р., Гайнетдинова Д.И., РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....</i>	<i>237</i>
<i>Борисов Е.А., КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПАКЕТ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКА..</i>	<i>243</i>
<i>Борисова Т.С., КРИТЕРИЙ ДЕФИЦИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В</i>	<i>247</i>
<i>ОПТИМАЛЬНОМ ПЛАНЕ ЗАКУПОК.....</i>	<i>247</i>
<i>Борисовская В.В., ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ</i>	<i>250</i>
<i>Брагина Т.Е., Халиуллина Л.Ф., ОШИБКИ В УЧЕТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ</i>	<i>253</i>
<i>Букарева С.В., АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ ОМСКИХ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ).....</i>	<i>255</i>
<i>Букина О.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ</i>	<i>259</i>
<i>Булыгин Е.В., ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БИОТОПЛИВА (ДРЕВЕСНЫЕ БРИКЕТЫ, ПЕЛЛЕТЫ) В МУНИЦИПАЛЬНЫХ УГОЛЬНЫХ КОТЕЛЬНЫХ ХМАО-ЮГРЫ.....</i>	<i>265</i>
<i>Булыгина Т.И., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ В РАЙОНАХ ПРОЖИВАНИЯ КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА.....</i>	<i>267</i>
<i>Бурцева Т.С., ПРОБЛЕМА МЕЖНАЦИОНАЛЬНОГО КОНФЛИКТА</i>	<i>273</i>
<i>Бусалова С.Г., Самаркина И.А., УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТНЫМИ РАСХОДАМИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ</i>	

ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»	278
<i>Валишина А.М., Рабцевич А.А., РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ</i>	282
<i>Вандышева Т.В., НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ</i>	284
<i>Ванькина А.П., НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ</i>	288
<i>Ванькина А.П., НАУЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ</i>	292
<i>Ванькина А.П., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА</i>	297
<i>Васильева М., РОЛЬ ШКОЛЫ В НРАВСТВЕННО-ЭСТЕТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ РЕБЕНКА</i>	302
<i>Васильева Е.П., Закирова А.И., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ</i>	305
<i>Васильева М., КРАЕВЕДЕНИЕ КАК ОСНОВА ДУХОВНОГО И НРАВСТВЕННОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ ОБЩЕСТВА</i>	307
<i>Васильева Е.П., Закирова А.И., МОТИВЫ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕКЛАМЕ</i>	309
<i>Васильева Е.П., Закирова А.И., ТРАДИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА РЕКЛАМЫ СЕГОДНЯ</i>	311
<i>Ватан И.К., ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА В РОССИИ И ЕЕ ИЗМЕНЕНИЕ В СВЯЗИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ КОРРЕКТИРОВКОЙ 2013 Г</i>	316
<i>Вафин Э.А., Гарифуллина А.Ф., СТАНЕТ ЛИ СКОЛКОВО ТЕМ, ЧТО МЫ ВСЕ ОТ НЕГО ЖДЁМ?</i>	325
<i>Вершинина Е.Д., ТУРИЗМ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ</i>	326
<i>Вершинина Е.Д., ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА, ЕГО РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ</i>	328
<i>Виноградова Е.П., Жарова Е. Н., ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</i>	331
<i>Власова А.А., РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2011-2015 ГОДЫ</i>	338
<i>Возмищева Л.Е., Спадерова Н.А., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ПОЧКАМИ</i>	341
<i>Володин В.М., Кунев С.В., ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИКИ СОВРЕМЕННОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА</i>	346

<i>Габбасова Э.Ф., Ибрагимова А.З., Ильина А.А., ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕКЛАМНОГО ПРОДУКТА</i>	<i>352</i>
<i>Габбасова Э.Ф., Ибрагимова А.З., Ильина А.А., ПРИОРИТЕТНЫЕ СРЕДСТВА РАСПРОСТРАНЕНИЯ РЕКЛАМЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПЛАНА РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО БЮДЖЕТА</i>	<i>356</i>
<i>Габбасова Э.Ф., Ибрагимова А.З., Ильина А.А., ИМИДЖИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СРЕДСТВАМИ РЕКЛАМЫ</i>	<i>360</i>
<i>Габидуллина Р.Р., Султанова Л., ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВЕ</i>	<i>365</i>
<i>Габидуллина Р.Р., ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР ООО «АЛГА» ДАВЛЕКАНОВСКОГО РАЙОНА</i>	<i>367</i>
<i>Гаврильева А.Г., ВЛИЯНИЕ ЕГЭ НА КАЧЕСТВО ОБУЧЕНИЯ</i>	<i>371</i>
<i>Гаврильева А.Г., УСЫНОВЛЕНИЕ ДЕТЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ</i>	<i>374</i>
<i>Гайнутдинова А.И., PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ФОРМИРОВАНИИ И ПОДДЕРЖАНИИ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>378</i>
<i>Галиева Г.Б., Ураев Р.Р., КЛАССИФИКАЦИЯ ДОЛЖНОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>382</i>
<i>Галиева Г.Б., Салихова С.Ф., ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНО – РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ.....</i>	<i>384</i>
<i>Галимова Р.Р., КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ФЕДЕРАЛЬНЫМ КАЗНАЧЕЙСТВОМ</i>	<i>386</i>
<i>Гальнис К.И., ВНУТРЕННЯЯ СТРУКТУРА КАТЕГОРИИ ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ</i>	<i>391</i>
<i>Ганиева А.М., РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ.....</i>	<i>395</i>
<i>Ганиева А.М., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИИ</i>	<i>398</i>
<i>Гареева Д.Д., Рабцевич А.А., К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В РОССИИ.....</i>	<i>400</i>
<i>Гарифуллина А.Ф., Арсланова А.М., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>402</i>
<i>Гатиятуллина И.М., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>405</i>
<i>Герасимова В.И., ВВЕДЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ГБУ "КОМПЛЕКСНЫЙ ЦЕНТР СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА ЯКУТСКА" РЕСПУБЛИКИ САХА(ЯКУТИЯ)</i>	<i>408</i>
<i>Гимазетдинова Э.Я., Салихова С.Ф., О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА</i>	<i>412</i>

<i>Гимазетдинова Э.Я., Юнусбаева В.Ф., ПРОБЛЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ США И РФ ПО ВОПРОСАМ ЗАЩИТЫ ДЕТСТВА И МАТЕРИНСТВА</i>	<i>414</i>
<i>Гимазетдинова Э.Я., Мингазова З.Р., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕДУРЫ МЕДИАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>416</i>
<i>Горбунова Т.В., Логачев В.А., ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДОВ КУЗБАССА.....</i>	<i>419</i>
<i>Гордеева А.А., Аршинов И.В., ПРОБЛЕМЫ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)</i>	<i>423</i>
<i>Горемыкина Е.И., ПОНЯТИЕ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ</i>	<i>425</i>
<i>Горемыкина Е.И., ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>428</i>
<i>Горемыкина Е.И., МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>430</i>
<i>Горн А.П., Маньжов А.Н., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ.....</i>	<i>433</i>
<i>Гречишников Е.М., Потапов С.В., НАЛОГОВОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ВАРИАНТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В РАМКАХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ЭНЕРГОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ С БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМОЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>437</i>
<i>Гринь М.С., МЕХАНИЗМ ПРОВЕДЕНИЯ ПОЭТАПНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ: ПОРЯДОК И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ</i>	<i>441</i>
<i>Гришина А.В., Бусалова С.Г., РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ДЕБЕТОВЫХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ КАЗНАЧЕЙСТВА</i>	<i>446</i>
<i>Гукова С.Ю., АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКЕ ОАО «СКБ-БАНК»</i>	<i>451</i>
<i>Гуренкова О.В., ПРЕОБРАЗОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЯ НА СТАНОВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПОРЯДКА В ОБЩЕСТВЕ.....</i>	<i>454</i>
<i>Гусейнова И.Р., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ</i>	<i>460</i>
<i>Данилов А.А., ЦЕЛЬ И МИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>464</i>
<i>Дегтярева Е.Г., МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СИГНАЛОВ НА РЫНКЕ КАПИТАЛОВ</i>	<i>468</i>
<i>Дегтярева Е.Г., ШАГИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	<i>470</i>
<i>Деев Д.В., НОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ</i>	<i>473</i>
<i>Дерюшев К.Г., ОЦЕНКА СТАВОК ПО БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ ПРИ ПОМОЩИ МОДЕЛЕЙ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....</i>	<i>481</i>

<i>Дзецина Е.А.</i> , КОММУНИКАЦИИ КАК ПРИЧИНА КОНФЛИКТОВ.....	490
<i>Дзуцева М.К.</i> , СИСТЕМА МОНИТОРИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	495
<i>Дзуцева М.К.</i> , ФИНАНСОВО – КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ АНТИКРИЗИСНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ....	500
<i>Дисбиянова А.И., Кабашова Е.В.</i> , АКТУАЛЬНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА ЭКОНОМИСТА	504
<i>Душов А.С.</i> , ПРОБЛЕМА АМОРТИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ	506
<i>Дядечко В.В., Жестков П.А.</i> , ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ.....	511
<i>Евдокимова Ю.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РФ .	519
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	519
<i>Евстифеев А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ.....	522
<i>Евстюхина М.С.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ	528
<i>Егошина Е.О.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	533
<i>Елисеева Л.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ: КОНЦЕПЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ	538
<i>Емельянова М.А.</i> , ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ ..	542
<i>Епейкин Л.Л.</i> , «ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ПРОФИЛАКТИКА МОЛОДЕЖИ В БОРЬБЕ С НАРКОМАНИЕЙ».....	551
<i>Кошенов Е.К.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	553
<i>Ерёмина О.И., Бурнашкина Н.Н.</i> , «ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ» ..	557
<i>Жаворонкин А.В., Жесткова К.С.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	567
<i>Жиркова С.К.</i> , ЭЛЕКТОРАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИСВФУ Г. ЯКУТСКА (ОКТАБРЬ-НОЯБРЬ 2012)	570
<i>Жуковский М.А., Романова Е.Ю.</i> , ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ.....	573
<i>Закирова А.Р., Гарифуллина А.Ф.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ.....	577
<i>Запольских Ю.А., Валиева А.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	581
<i>Зинатуллина Э.Р.</i> , РОЛЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ.....	584

<i>Зыков А.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ И СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ПРИ ВЫБОРЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВАРИАНТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	588
<i>Иванов А.С., Ураев Р.Р.</i> , ВОПРОС ИНТЕГРАЦИИ МИГРАНТОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ. НА ПРИМЕРЕ <<РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН>>	591
<i>Иванская А.Б., Ивлиев А.С., Розуваев А.А.</i> , ОЦЕНКА СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ МОРДОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЯ» И ЕГО ПОЗИЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ.....	596
<i>Игнатенко И.М.</i> , РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	604
<i>Идиятуллина Л.Д., Салихова С.Ф.</i> , СОСТОЯНИЕ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РБ.....	607
<i>Идиятуллина Л.Д., Юнусбаева В.Ф.</i> , БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС: ЗА ИЛИ ПРОТИВ?	610
<i>Ильясова И.Р., Рабцевич А.А.</i> , ТИПОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	611
<i>Ирнazarова Л.Л., Кабашиова Е.В.</i> , НЕОБХОДИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО КОНВЕЙЕРА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ	614
<i>Исламгалеева Р.Р., Шайхутдинова Н.А.</i> , О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....	616
<i>Исмагилова Л.Р., Гирфанова И.Н.</i> , ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ УЧЁТА И ОЦЕНКА КОРМОВ.....	618
<i>Исхакова Г. В.</i> , МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	620
<i>Исхакова Г. В.</i> , ВЛИЯНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ	622
<i>Исхакова Г. В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ПРОЦЕССЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	624
<i>Ишбулдина А.Н., Рахматуллин Ю.Я.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ООО “НЕРАЛ-ЧИШМЫ”	627
<i>Кабанов С.И.</i> , МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА И СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАБОТНИКОВ	630
<i>Камарова Е.А., Еникеева Д.Д.</i> , СОБСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И МНОГООБРАЗИЕ ЕЕ ФОРМ В РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	635
<i>Карандей О.А.</i> , СТАНОВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	639

<i>Карнаухов Д.В.</i> , АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ В БЫТОВОМ СЕКТОРЕ	643
<i>Катаев Д.В.</i> , РАННИЕ ЭМПИРИЧЕСКИЕ РАБОТЫ МАКСА ВЕБЕРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ.....	648
<i>Ким О.А.</i> , ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ	651
<i>Кимяева П.А.</i> , МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТОВ РФ	657
<i>Киргуев А.Т., Тибилов В.И., Техов А.В.</i>	662
РЕИНЖИНИРИНГ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	662
<i>Киреева Л.Т., Кежун Е.А.</i> , ИЗМЕНЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	673
<i>Киченко В.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ МАТЕРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ НА ПРЕДПРИЯТИЕ	678
<i>Клименков С.С.</i> , ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	682
<i>Клишин А.И., Косарева А.Н.</i> , ПРАКТИКА ИЗМЕРЕНИЯ НЕНАБЛЮДАЕМОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	686
<i>Князев М.Ю., Кежун Е.А.</i> , ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И ПРОЦЕСС СБЛИЖЕНИЯ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ	689
<i>Кобелева А.А.</i> , ФОРМЫ И МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....	693
<i>Ковалева М.О., Стрельцова Е.Д., Ковалев О.Ф.</i> , МЕТОДИКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ БИБЛИОТЕЧНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ ВУЗА	706
<i>Козлова Н.В.</i> , ЗНАЧЕНИЕ И ЦЕЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	709
<i>Колмыкова М.А., Бурзайкина М. И.</i> , ОБЩЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ, ЕГО ПРИЗНАКТ И УРОВНИ ОРГАНИЗАЦИИ	714
<i>Колмыкова М. А., Бурзайкина М. И.</i> , ОБЩЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ, ЕГО ПРИЗНАКИ И УРОВНИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	717
<i>Комаров А.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ ПОРЯДКА В ГОРОДЕ	721
<i>Комарова Е.Н.</i> , ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	723
<i>Кононова И.С.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	737
<i>Кормишкин Е.Д., Черкаева Д.Р.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ОПЕРАЦИЙ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ...	741

ГРАЖДАН В МОРДОВСКОМ ФИЛИАЛЕ ОАО «АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ».....	741
<i>Корниенко Т.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИЙ НЕОМОДЕРНИЗАЦИИ	746
<i>Коробейников А.В.</i> , ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ИНОСТРАННАЯ РАБОЧАЯ СИЛА: ПРОБЛЕМА ЗАМЕЩЕНИЯ	752
<i>Корякина Н.Н.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА.....	757
<i>Косолапов О.В., Валиев В.Н.</i> , ПОСЛЕДСТВИЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ У НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ.....	760
<i>Котельникова И.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ДОСУДЕБНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....	765
<i>Кочетова Ю.С., Волков А.А.</i> , ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ.....	773
<i>Кочетова Ю.С., Волков А.А.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)	785
<i>Кошенов Е.К., Ережепова Э.У.</i> , ПОНЯТИЕ СУЩНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ.....	796
<i>Кошенов Е.К., Ережепова Э.У.</i> , ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЗНАЧИМОСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ	797
<i>Красюк А.В., Мельникова Г.А.</i> , ЭФФЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	799
<i>Крылатова Ю.В.</i> , «КАК ИЗМЕНИЛОСЬ СОЦИАЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К СЛУЖБЕ В АРМИИ?»	802
<i>Крылатова Ю.В.</i> , ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ).....	805
<i>Крюкова А.С.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	806
<i>Кудрина О.А.</i> , ПРОБЛЕМА КОНФЛИКТА ПОКОЛЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	813
<i>Кудряшова В.С., Щербакова В.С.</i> , ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ В УПРАВЛЕНИИ.....	816
<i>Кузнецов С.А., Полтавская А.Д.</i> , СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КУЛЬТУРЫ И ЭТИКИ УПРАВЛЕНИЯ	819
<i>Кузьменкова С.В., Лопатин А.А.</i> , ЭКОНОМИКА ШПРИЦА ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЛЕГАЛИЗАЦИИ НАРКОТИКОВ.....	823
<i>Куланов А.А.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ	829

<i>Куланов А.А.</i> , СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ	831
<i>Куницына Е.В.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В 2013 ГОДУ С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	835
<i>Курочкина А.В.</i> , ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В ЯПОНИИ	847
<i>Кучерявенко Т.И., Логачев В.А.</i> , БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ- ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА	850
